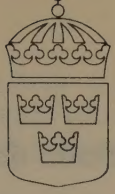
INTERNATIONELLA KONCERNER I INDUSTRILÄNDER

Samhällsekonomiska aspekter

Betänkande av Koncentrationsutredningen

M Lundgren

SOU
1975:50



Statens offentliga utredningar
1975:50
Industridepartementet

Internationella koncerner i industriländer

Samhällsekonomiska aspekter

Betänkande av Koncentrationsutredningen
Stockholm 1975

Omslag Jan Boman
ISBN 91-38-02326-1
Göteborgs Offsettryckeri AB
Stockholm 1975

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Till statsrådet och chefen för industridepartementet

Genom beslut den 10 november 1961 bemyndigade Kungl Maj:t chefen för finansdepartementet att tillkalla högst sex utredningsmän med uppdrag att verkställa utredning rörande ägandeförhållandena och maktkoncentrationen inom det privata näringslivet. Med stöd härav tillkallades såsom sakkunniga professor Guy Arvidsson, tillika ordförande, numera avdelningschef Gösta Edgren, docent Karl-Olof Faxén, numera landshövding Hans Hagnell och numera överdirektör Lars Lindberger. Sedan Edgren på egen begäran entledigats från sitt uppdrag förordnades numera förbundsordförande Sune Tidefelt som sakkunnig fr o m den 6 oktober 1962. Generaldirektör Helmer Olsson förordnades som sakkunnig fr o m den 25 januari 1963.

De sakkunniga har antagit namnet *Koncentrationsutredningen.*

Koncentrationsutredningen har enligt sina direktiv haft i uppdrag att kartlägga och analysera koncentrationstendenser inom näringslivet och de återverkningar denna utveckling kan ha på konkurrens och produktionsförhållanden.

Utredningen har tidigare publicerat sju delbetänkanden: Oljebranschen (SOU 1966:21), Kreditmarknadens struktur och funktionssätt (SOU 1968:3), Industrins struktur och konkurrensförhållanden (SOU 1968:5), Strukturutveckling och konkurrens inom handeln (SOU 1968:6), Ägande och inflytande inom det privata näringslivet (SOU 1968:7), Läkemedelsindustrin (SOU 1969:36) och Stordriftsfördelar inom industriproduktionen (SOU 1970:30). Vidare har professor Carsten Welinder för utredningens räkning utarbetat en promemoria angående beskattningens betydelse för företagens koncentrationsplaner.

Genom Kungl Maj:ts beslut den 26 februari 1971 förordnades att bemyndigandet att tillkalla ledamöter m m i koncentrationsutredningen fr o m den 1 april 1971 skulle gälla chefen för industridepartementet.

Genom tilläggsdirektiv av den 16 april 1971 har utredningen fått i uppdrag att genomföra en undersökning av konsekvenserna för svensk ekonomi och ekonomisk politik av de internationella företagens växande betydelse.

Utredningens ordförande Guy Arvidsson avled den 20 november 1973. Lars Lindberger förordnades till ordförande fr o m den 1 januari 1974.

Utredningens sekreterare har varit numera statssekreterare Tony Hagström (t o m den 31 augusti 1972) och numera kansliråd Lars Hjorth (fr o m den 1 september 1972).

Till utredningen har med anledning av riksdagens skrivelse den 30 maj 1974, nr 274, överlämnats motionerna 1974:1816 moment 1 och 1974:1817 moment 2 för att tas i beaktande vid utredningsuppdragets fullgörande.

Koncentrationsutredningen får härmed överlämna föreliggande undersökning rörande internationella koncerner i industriländer.

Undersökningen har utförts av fil lic Nils Lundgren. Vid insamling och sammanställning av uppgiftsmaterial har fil kand Karl-Anders Larsson medverkat. Denna har även skrivit första utkast till delar av kapitlen 2–4 samt utarbetat det appendix som fogats till kapitel 7. Utredningen har velat komplettera framställningen med detta appendix eftersom det ger en viss föreställning om några linjer efter vilka författare som utgått från marxistisk teoribildning har behandlat internationella koncerner.

Enligt direktiven har det varit utredningens uppgift att ställa samman material som belyser problemen kring internationella koncerner. Det har inte varit utredningens uppdrag att lägga fram förslag till åtgärder eller till den ekonomiska politik, som skulle kunna dra upp ramar för internationella koncerners verksamhet inom näringslivet.

Utredningens expert docent Alf Carling har varit behjälplig vid granskningen av manuskriptet.

Utredningen räknade tidigare med att huvudresultat och erfarenheter från de olika delundersökningarna skulle sammanfattas i ett avslutande betänkande. Efter förutvarande ordförandens frånfälle har dessa planer övergetts. Bland de huvudproblem som under professor Guy Arvidssons tid som ordförande allt mera kom att fånga utredningens intresse ingick frågan om sambandet mellan företagens inre organisationsformer och koncentrationstendenserna på marknaden. Denna fråga har också visat sig central för den härmed framlagda undersökningen där den också kommit att bli ett betydelsefullt tema.

Med detta delbetänkande har koncentrationsutredningen avslutat sitt arbete.

Stockholm i juli 1975.

Lars Lindberger

Karl-Olof Faxén *Hans Hagnell*

Helmer Olsson *Sune Tidefelt*

/Lars Hjorth

Innehåll

Sammanfattning 9

Del I Problemställning och översikt 37
1 *Problemställning och definitioner* 37
Problemställningen 37
Internationella koncerner 40
Direkta investeringar 45

2 *Statistisk översikt* 47
Den internationella bilden 47
Några bakgrundsdata för Sverige 53
De internationella koncernernas roll i de nordiska grannländernas ekonomier 63
Utländska investeringar i Danmark 64
Danska investeringar i utlandet 66
Utländska investeringar i Norge 66
Norska investeringar i utlandet 68
Utländska investeringar i Finland 69
Finska investeringar i utlandet 70

3 *Den internationella historiska bakgrunden* 71

Internationella investeringar före 1914 72
De internationella koncernernas uppkomst 74
Internationella investeringar efter 1914 77
De internationella koncernernas expansion 78

4 *De internationella koncernernas framväxt i Sverige* 85
De svenskägda internationella koncernernas framväxt 85
Utländska koncerner i Sverige 94

Del II Den internationella koncernbildningens drivkrafter 105
5 *De traditionella förklaringarna* 105
Teorier för företagets beteende 105
Kapitalrörelseteorin 107
Utrikeshandelsteorin 109
Risker för växelkursändringar och handelspolitiska ingrepp 113

Fördelar av internationell status ... 114
Stordriftsfördelar ... 115

6 *Företaget och marknaden* ... 119

7 *Fåtalskonkurrens och företagstillväxt* ... 127
Fåtalskonkurrens ... 127
Den unika tillgången ... 130
Homogena oligopol ... 133
Företagsledarstyrd tillväxt ... 135
Appendix Den marxistiska litteraturen om internationella koncerner ... 139
Det individuella kapitalets internationalisering ... 142
Nationalstaten och kapitalets internationalisering ... 145

8 *Orsakssamband i internationell koncernbildning: en sammanfattning och några tillämpningar* ... 149
Analogin med utrikeshandelsteorin ... 149
Förändringar i de nationella produktionsbetingelserna ... 152
Den tekniska utvecklingen ... 157
Försäljningsbolagens roll ... 158
Tendenserna ... 160
Appendix. Organisatorisk struktur i tjugo internationella koncerner 163

Svenska internationella koncerner ... 163
Utländska koncerner i Sverige ... 168
Några allmänna iakttagelser ... 172

Del III De samhällsekonomiska följderna ... 175
9 *Vad menas med följder av internationell koncernbildning?* ... 175
Avgränsningarna ... 175
Jämförelsesituationen ... 177
Följdernas allmänna karaktär ... 179
Komplementaritet med utrikeshandel ... 184
Analogin mellan handelshinder och förbud mot utlandsetablering . 187

10 *Inkomstfördelningen* ... 189
Förändringar via prisbildningen ... 189
Ett räknexempel ... 195
Högre internationell rörlighet för arbetskraft och kapital ... 196
Oligopolprissättningens roll ... 198
Monopsonistiska företeelser ... 202
Betalar de internationella koncernerna högre löner? ... 207
Externaliteter ... 209

11 *Internpriser, skatter och tullar* ... 211
Internprissättningens syften ... 211
Internprissättningens möjligheter ... 212

Några statistiska uppgifter ... 219
Dotterbolagens lönsamhet ... 222
Fördelningspolitikens effektivitet ... 228

12 *Den samhällsekonomiska balansen* ... 235
De teoretiska utgångspunkterna ... 235
Den synliga handen ... 237
Ökat internationellt beroende ... 239
Sysselsättning och betalningsbalans ... 241
Direktinvesteringar och samhällsekonomisk balans ... 243
Korta kapitalrörelser ... 248
Snedvridningar i kredittilldelningen ... 253
Inflationen och de internationella koncernerna ... 255
Direktinvesteringarna och den internationella inflationstakten ... 255
Oligopolprissättning ... 257
Lönebildningen ... 258

13 *Effektivitet och tekniska förändringar* ... 261
Ett instrument för utrikeshandel ... 261
Marknadsform och effektivitet ... 264
Tekniska förändringar och deras spridning ... 266
Investeringar i forskning och utveckling ... 267
Spridning av ny teknik ... 270

Del IV Slutsatser och framtidsperspektiv ... 277
14 *Helhetsbilden* ... 277
Behovet av data och forskning ... 278
Utgångspunkterna ... 279
Samhällsekonomiska följder ... 280
Interntransaktioner över nationsgränserna ... 282
Internationella koncerner och marknadsimperfektioner ... 283
Jämförelsesituationen ... 284
Slutord ... 285

Referenser ... 287

Summary ... 297

Sammanfattning

Del I Problemställning och översikt

1 *Problemställning och definitioner*

I ett industriland som Sverige med marknadshushållning i stora delar av ekonomin arbetar den ekonomiska politiken i stor utsträckning med indirekta medel för att förverkliga de mål som utformas i den politiska processen. Den ekonomiska-politiska styrningen sker genom statsmakten som i de demokratiskt styrda industriländerna är det viktigaste instrumentet för folklig kontroll av det ekonomiska livet. Det är särskilt två företeelser som befaras skapa svårigheter att styra den privata sektorn, nämligen utlandsberoendet (särskilt det konjunkturella) och förekomsten av stora privata företag som verkar under fåtalskonkurrens.

De internationella koncernerna har kommit i centrum för debatten om demokratisk kontroll av ekonomin då de i sin uppbyggnad förenar de båda nämnda stötestenarna för den ekonomiska politiken genom att oftast vara både storföretag i fåtalskonkurrens och en viktig ekonomisk länk till utlandet.

De spelar en betydande roll i den privata sektorn i många länder och dominerar flera viktiga branscher. Följden härav är att en stor del av dessa länders ekonomiska förbindelser med omvärlden blir undandragna från de någorlunda överskådliga internationella marknaderna om vilka man har god information och vars funktionssätt kan analyseras med en väl utvecklad ekonomisk teori. Dessa nationalstatens ekonomiska kopplingar till utlandet blir i stället dolda inom de stora internationella företagen, där de styrs enligt ganska okända principer som kanske är väsentligt annorlunda än marknadernas. Prissättningen i utrikeshandeln kan avvika från marknadens, när transaktionerna sker mellan bolag i samma koncern, dolda kapitalrörelser kan äga rum, i realiteten okända inkomster skall beskattas. Den internationella spridningen av forskningsresultat och tekniska innovationer sker inte via marknader för patent och licenser eller genom öppen publicering utan försiggår inom privata företag.

De internationella företagen är därtill förknippade med vissa andra problem. Lojalitet eller undfallenhet gentemot främmande statsmakter kan spela in utan att det går att fastställa. Jurisdiktionen är oklar vilket

kan leda till att både värdland och ursprungsland kräver att ett bolag skall följa deras lagstiftning. De internationella företagen står kanske starkare i uppgörelser med nationalstaten än nationella företag av samma storlek tack vare sin tillgång till reella alternativ i andra länder.

Ehuru de internationella koncernerna således undandrar en betydande del av de internationella ekonomiska transaktionerna från marknaderna och gör dem till interna koncerntransaktioner, kan det samtidigt antas att dessa företag i stor utsträckning har anledning att simulera marknadsprocesser i sin interna verksamhet. De har därvid bättre information om teknologi, finansiering, transportkostnader, arbetsmarknad och avsättningsmöjligheter i olika delar av världen än företag vars verksamhet i huvudsak är begränsad till ett enda land. Det är därför möjligt att dessa företag samtidigt som de minskar de öppna marknadernas betydelse paradoxalt nog ändrar grundvalarna för världsekonomins funktionssätt i riktning mot det slags perfekta internationella marknadsekonomi med fullständig kunskap som brukar användas för att beskriva vissa grunddrag i den internationella hushållningen. Denna tendens motverkas i sin tur av att de internationella företagens tillväxt ofta innebär en övergång från flertalskonkurrens till fåtalskonkurrens.

Av dessa skäl anses de internationella företagen spela en ekonomisk, politisk och kulturell roll av väsentligt annorlunda slag än de nationella. Syftet med denna undersökning är att analysera de *samhällsekonomiska aspekterna* av dessa särdrag som utmärker de internationella företagen vid en jämförelse med nationella företag. Analysen avser problemen både med att vara ursprungsland och med att vara värdland. Uttrycket samhällsekonomiska aspekter skall fattas i sin konventionella snävare bemärkelse. Åtskilliga i den offentliga debatten uppmärksammade frågor faller därför utanför analysen. Detta gäller t ex olika sidor av de internationella koncernernas roll i utvecklingsförloppet i u-länder. Inte heller analyseras de politiska maktförskjutningar mellan grupper och länder som denna företagsform kan tänkas ge upphov till eller de nationella kulturernas öde. Slutligen studeras inte de fackliga rörelsernas problem med att bevaka sina intressen mot internationella koncerner som ett speciellt fackligt problem, ehuru vissa aspekter av lönebildningen behandlas.

En annan begränsning som görs är att analysen koncentreras till industrikoncerner medan tjänstesektorn får en mera styvmoderlig behandling. Handeln, bankväsendet, rederinäringen och konsultbranschen är näringsgrenar där internationella koncerner är vanliga och av allt att döma av grundläggande betydelse för verksamhetens villkor och utformning. De skiftande förhållandena i dessa olika branscher medför att resursinsatsen skulle bli synnerligen betydande om även dessa skulle analyseras på ett meningsfullt sätt. En sådan resursinsats har inte rymts inom de ramar utredningen har haft att arbeta inom. Vissa data avaseende andra näringsgrenar än den egentliga industrin presenteras dock för att möjliggöra jämförelser av det internationella inslaget.

Utredningen avser vidare de internationella koncernerna just i deras egenskap av *internationella*, dvs den tar sikte på orsaker till och följder av

deras egenskap att ha koncernbolag i mer än ett land. Detta måste understrykas emedan en stor del av litteraturen och debatten i själva verket handlar om stora oligopol i *allmänhet*, trots att man använder beteckningar som multinationella företag och liknande. När vi här intresserar oss för storlek, oligopolstruktur och dylikt är det således inte för dessa egenskapers egen skull utan endast för att undersöka deras samband med internationell koncernbildning.

2 *Statistisk översikt*

De internationella koncernerna har till över 90 % i sitt ursprung i OECD-länderna och över hälften av världens samlade direktinvesteringar beräknades år 1971 falla på företag med Förenta staterna som hemland. Närmast på listan över ledande ursprungsländer kommer Storbritanien med en andel på 15 %, Frankrike med 6 % och Västtyskland och Schweiz med vardera ca 4 %. Sverige låg nia på listan över viktigaste ursprungsländer mätt som bokförda värden av utestående direktinvesteringar med en andel på 2 %. Två tredjedelar av världens direktinvesteringar var också investerade i industriländer år 1967, medan endast en tredjedel fanns i u-länder. För Sverige var motsvarande siffror 88 % (den högsta bland OECD-länderna) respektive 12 %. Även Norge, Danmark, Schweiz och Förenta staterna hade höga andelar av sina direktinvesteringar i i-länder medan höga investeringsandelar i u-länder utmärkte framför allt Nederländerna (75 %), Japan, Frankrike och Portugal.

OECD-ländernas totala direktinvesteringar utomlands fördelade sig med 40 % på tillverkningsindustri, 29 % oljeutvinning, 7 % gruvdrift och 24 % övrigt. Vad gäller direktinvesteringarna i u-länder enbart var andelarna ungefärligen omkastade mellan oljeutvinning och tillverkningsindustri men i övrigt lika. (Sedan dessa siffor registrerades för 1967 har emellertid oljeutvinningen i rask takt börjat övertas av producentländerna själva.)

Sverige är mera ett ursprungsland än ett värdland för internationella koncerner. Detta gäller oavsett om man tar värdet av investeringarna eller förädlingsvärdet i den därpå byggda ekonomiska verksamhetens omfattning. År 1970 fanns det 236 svenska internationella koncerner med drygt 1 300 dotterbolag utomlands, medan utländska internationella koncerner hade omkring 800 dotterbolag i Sverige. Omkring 900 av de förra och 600 av de senare var emellertid försäljnings- och serviceföretag med obetydlig verksamhet i värdlandet mätt i förädlingsvärde. Antalet anställda vid svenska industriföretags utländska dotterbolag uppgick år 1970 till 225 000 personer, medan antalet anställda vid utlandsägda dotterbolag i Sverige uppgick till 82 000.

Om vi ser till enbart tillverkningsindustrin var antalet svenska internationella koncerner drygt 100. Dessa 100 svenska internationella koncerner hade drygt 400 producerande dotterbolag utomlands, medan antalet utlandsägda bolag med tillverkning i Sverige uppgick till ungefär 200. Av de senare var då några minoritetsägda dvs den utländskt ägda andelen var mindre än 50 %. Det totala antalet anställda och omsättning

år 1970 respektive år 1971 framgår av *tabell 1*. De svenska producerande dotterbolagen är i allmänhet små. 238 av de 428 registrerade företagen i Swedenborgs undersökning hade färre än 200 anställda och endast 26 hade över 1 000 anställda. Medelantalet anställda var 425 personer, medan det stannade vid 211 för utlandsägda industriföretag i Sverige. Mätt i antal anställda var alltså de svenskägda dotterbolagen utomlands större än de utlandsägda i Sverige, medan motsatt förhållande noteras om vi i stället mäter i omsättning eller tillgångar. Orsakerna till detta torde vara dels att relativt lägre löner utomlands än i Sverige medför att kapitalintensiteten blir lägre där dels att branschstrukturen skiljer sig.

De svenska dotterbolagen utomlands domineras fullständigt av verkstadsindustrin som svarar för 73 procent av utlandsproduktionen mätt i antal anställda. Om man därtill lägger kemisk industri med en andel på 14 procent har man nästan täckt in hela utlandssektorn. Verkstadsindustrin och den kemiska industrin är också de mest internationaliserade i den meningen att de bedriver en mycket stor del av sin produktion vid utländska dotterbolag. I båda avseendena utgör dock bil- och varvsindustrin klara undantag inom verkstadsindustrin. Dessa båda har liksom övriga branscher en obetydlig del av sin produktion utomlands.

Den geografiska fördelningen av de svenska utlandsinvesteringarna präglas av en kraftig dominans för industrialiserade marknadsekonomier. Undantaget är Brasilien som ligger på femte plats: eljest återfinns inget u-land förrän på femtonde plats. Påfallande är också de sex ursprungliga EG-ländernas starkare ställning i svensk utlandsproduktion jämfört med i den svenska exporten. De har hälften av den förra men föga mer än en fjärdedel av den senare. För de sju ursprungliga EFTA-länderna är förhållandet det motsatta. Förenta staterna spelar däremot ungefär samma roll i exporten som i utlandsproduktionen.

De utländskt ägda företagen i Sverige skiljer sig från de svenskägda utomlands både vad gäller branschstruktur och geografisk fördelning. Verkstadsindustrin och järn- och metallverken dominerar inte lika kraftigt, ehuru de svarar för ungefär hälften av sysselsättningen. Den kemiska industrin är däremot starkare representerad i den utlandsägda

Tabell 1. Anställda och omsättning i utländska dotterbolag

	Svenskägda industriföretag utomlands år 1970	Utlandsägda industriföretag i Sverige år 1971
Antal anställda	182 650	40 916
Omsättning i miljoner kr	16 039	7 230

Anm: Uppgifterna för utlandsägda industriföretag i Sverige avser *industriarbetsställen*, varför de inte är fullt jämförbara med siffrorna i första kolumnen, vilka omfattar även producerande dotterbolags återförsäljningsverksamhet. Omsättningen per anställd var alltså högre vid utlandsägda industriföretag betraktade som juridiska enheter.

Källa: Swedenborg (1973), Statistiska Meddelanden N 1973:32.

sektorn både vid jämförelse med övrig inhemsk industri och vid jämförelse med svensk utlandsproduktion.

Moderbolagen till de utlandsägda företagen i Sverige fördelar sig mellan länder enligt ett väsentligt annorlunda mönster än de svenska dotterbolagen utomlands. Bland ursprungsländerna är naturligtvis u-länderna närmast helt frånvarande och Förenta staterna dominerar med över en tredjedel av de totala investeringarna. Storbritannien, Nederländerna, Västtyskland och Danmark är de länder som är hemland för de flesta övriga moderbolag. Förenta staterna och Storbritannien ligger i topp även om man frånräknar oljebolagen som speciella fall.

Den ofta diskuterade frågan hur stor del av den svenska industrin som kontrolleras av utländska koncerner är inte så lätt att besvara exakt.

Sannolikt är det bästa måttet totala förädlingsvärdet om man vill mäta den mängd reala resurser som förbrukas under utländsk ledning eller, möjligtvis, antalet sysselsatta som ju dels säger hur många människor som har utländsk arbetsgivare, dels ofta utgör en god ersättning för förädlingsvärdet som mått på resursförbrukning. Den utländska andelen är omkring 10 % mätt i förädlingsvärde och omkring 8 % mätt i antal anställda. Båda måtten faller med drygt 3 procentenheter till 6 respektive 4,5 % om vi bara räknar företag med utländskt moderbolag, dvs där ett utländskt företag har majoritetsröstetal. Fördelningen på olika former av utländskt ägande framgår av *tabell 2*. Som synes är det bara 55–60 % (beroende på kriterium) av den i någon form utlandsägda industrin som är egentliga dotterbolag till utländska koncerner.

De minoritetsägda företagen har vanligen en svensk majoritetsägare eller åtminstone en kontrollerande aktiepost i svenska händer. För de flesta analyser torde därför de minoritetsägda bolagen i *tabell 2* vara att betrakta som svenskkontrollerade. Den lilla gruppen företag som till minst 20 % ägs av utländska fysiska personer kan vanligen försummas och slutsatsen är således att den utlandsägda andelen av svensk industri uppgår till 4,5 % mätt i sysselsättning och 6 % mätt i förädlingsvärde. Detta är låga siffror i jämförelse med andra OECD-länder. Motsvarande tal varierar mellan 10 och 20 % för de större västeuropeiska länderna och når över 50 % i Kanada. Endast Japan torde ha en lägre siffra än Sverige bland de viktigare OECD-länderna.

Tabell 2. Procentuella andelar av total svensk industri och gruvdrift år 1971

	Syssel-sättning	Förädlings-värde
Majoritetsägda	4,5	6,0
Minoritetsägda	3,0	3,2
Ägda till minst 20 5 av utländska fysiska personer	0,7	0,6
Totalt i någon form utländskt ägda	8,2	9,8

Källa: Statistiska Meddelanden Nr N 1974:40.

3 *Den internationella historiska bakgrunden*

Först under 1890-talet började de större företagen i Förenta staterna och Västeuropa etablera dotterbolag utomlands i större utsträckning. Vid första världskrigets utbrott hade några av de amerikanska koncernerna fått en internationell organisation. Bland de mest avancerade var då Singer, som ofta brukar kallas den första internationella koncernen, International Harvester, Standard Oil of New Jersey och New York Life.

Den tidiga utlandsetableringen utgjordes emellertid i större utsträckning än i dag av investeringar i råvaruutvinning. En annan iakttagelse är att de amerikanska direktinvesteringarna som hela tiden har dominerat i världen till ungefär hälften var placerade i Latinamerika år 1914. Denna andel har fallit till ca 15 % i dag, medan Europas andel har stigit från 22 % 1914 till över 30 % idag.

De internationella koncernernas expansion har ingalunda varit oavbruten. Att döma av amerikanska data var de utestående direktinvesteringarnas värde knappast större 1950 än i slutet av 20-talet. Över huvud taget ger det historiska perspektivet inte ett så starkt intryck av expansion som debatten ger oss anledning att vänta. Data för direktinvesteringsflödet från Förenta staterna satta i förhållande till landets BNP ger vid handen att en topp nåddes 1914 som inte överträffades förrän under 60-talet och kvoten hade inte stigit mera dramatiskt år 1970 då den var lägre än 1965.

En jämförelse av tillväxten i industriproduktion och i volymen av utestående direktinvesteringar har gjorts av utredningen för fem länder som tillsammans svarar för omkring 80 % av alla direktinvesteringar i världen.

Resultatet av beräkningarna redovisas i *tabell 3*. Som synes ger beräkningarna stöd för den förvånande slutsatsen att utlandsproduktionen för dessa fem länder snarast skulle ha sackat efter den inhemska industriproduktionen. Det finns naturligtvis åtskilliga invändningar som kan riktas mot denna kalkyl, men även med hänsyn till dessa synes slutsatsen stå sig att på grund av att det har varit så blygsamma ökningar av direktinvesteringarna från de båda ledande ursprungsländerna, Förenta staterna och Storbritannien, har de internationella koncernernas globala

Tabell 3. Industriproduktion och direktinvesteringar; index för 1970 med 1960 = 100

	Industriproduktionens volym	Volymen av utestående direktinvesteringar
Förenta Staterna	162	168
Japan	369	876
Storbritannien	132	126
Sverige	181	213
Västtyskland	174	537
Totalt fem länder	179	168

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973), OECD National Accounts, OECD Industrial Production Historical Statistics.

utlandsproduktion under sextiotalet inte vuxit påtagligt snabbare än den globala industriproduktionen.

De två viktigaste områdena för amerikanska företags utlandsverksamhet omkring 1960, Latinamerika och Kanada har dragit till sig amerikanska direktinvesteringar i ganska blygsam omfattning under sextiotalet. I Latinamerika har beståndet inte vuxit alls. Däremot har de amerikanska direktinvesteringarna i Västeuropa vuxit utomordentligt snabbt, nästan dubbelt så fort som industriproduktionens volym i området.

4 *De internationella koncernernas framväxt i Sverige*

Den första svenska utlandsetableringen gjordes av AB Wicanders Korkfabriker som grundade en filial i Åbo 1871. För övrigt dominerades de svenska utlandsetableringarna redan från början av de kända svenska storföretagen. Först av dessa var AB Separator (numera Alfa-Laval), som 1883 grundade ett bolag i USA där separatorer monterades för att undgå de höga tullmurarna på färdiga produkter. Före sekelskiftet grundade Separator ytterligare ett dotterbolag i Wien där man också bedrev verkstadsrörelse. Nästa svenska storföretag som etablerade sig utomlands var ASEA, som framför allt expanderade i Skandinavien.

Vid första världskrigets utbrott hade bl a följande svenska företag etablerat sig utomlands: SKF, LM Ericsson, Separator, AGA och ASEA. Några hade redan börjat bygga upp en global organisation med dotterbolag, filialer och agenter över hela världen. Särskilt snabbt skedde denna utveckling hos SKF, som 1914 var representerat i inte mindre än 27 länder.

1920-talet innebar genombrottet för de flesta svenska storföretagens internationella expansion och det var under denna tid som svensk industri etablerade den internationella position som den har idag. I *tabell 4* finner vi de svenska företag som 1972 hade den största verksamheten i utlandet, mätt i antal anställda. Av dessa 11 företag hörde sju stycken till de åtta svenska företag som redan före andra världskriget hade mer

Tabell 4. De största privata svenska arbetsgivarna utomlands 1972

Företag	Antal anställda utomlands	Anställda utomlands i % av totala antalet anställda
SKF	50 905	78,6
L M Ericsson	43 260	61,2
STAB	24 700	73,7
Electrolux	22 930	64,4
Alfa-Laval	9 635	64,9
Atlas Copco	9 598	69,1
AGA	7 742	60,2
Sandvik	7 716	40,7
Volvo	6 150	14,3
ASEA	6 040	15,6
Sv Fläktfabriken	4 594	53,5

Källa: Veckan Affärer, (1973 nr 26).

betydande tillverkning i utlandet. Det är endast Wicanders Korkfabriker som saknas bland dagens internationella koncerner. Alla på listan utom Volvo och Svenska Fläktfabriken hade dotterbolag utomlands redan på 20-talet och sex stycken av dem hade etablerat dotterbolag utomlands redan före första världskriget.

Dessa 11 företag svarade för omkring 80 % av de svenskägda internationella koncernernas totala utlandsverksamhet mätt i antal anställda vid svenska dotterbolag utomlands. Även om storföretagen idag dominerar utlandsinvesteringarna, var troligen det förhållandet ännu mer markerat före det andra världskriget. Alla dessa företag byggdes upp kring specifika svenska uppfinningar (Wingquists kullager, de Lavals separator, Daléns fyrljus och acetylengas osv). Ensamrätten till en överlägsen teknisk lösning var säkerligen en förutsättning för deras snabba internationalisering. Mest markant är detta hos företag som AGA och SKF, vars utlandsexpansion är intimt förknippad med exploaterandet av det tekniska kunnandet. Det är också dessa företag som, tillsammans med STAB, snabbast och mest medvetet blev internationella.

De svenska direktinvesteringarna före det andra världskriget var nästan uteslutande marknadsorienterade. Någon motsvarighet till t ex amerikanska företags råvaruexploaterande direktinvesteringar fanns alltså inte. Över huvud taget har den typen av direktinvesteringar aldrig spelat någon större roll för svenska företag.

Del II Den internationella koncernbildningens drivkrafter

5 *De traditionella förklaringarna*

Drivkrafterna bakom internationell koncernbildning är ofta missförstådda. Vanligen bygger förklaringarna på de svar som företagsledningarna ger på frågan varför deras företag har etablerat dotterbolag utomlands i stället för att bedriva motsvarande verksamhet i ursprungslandet. Svaren blir då med nödvändighet en hänvisning till olika skillnader mellan värdland och ursprungsland, t ex löner, skatter, handelshinder, råvarutillgångar, närhet till marknader. Detta är emellertid de från traditionell ekonomisk teori välkända bestämningsfaktorerna för *den internationella lokaliseringen av ekonomiska verksamheter.*

Sådana faktorer förklarar *i vilket land* olika slag av produktion bedrivs. En teori för internationell koncernbildning måste emellertid förklara *i vilket företag* en viss ekonomisk verksamhet bedrivs. Eftersom ett utländskt företag har olika handikapp jämfört med ett inhemskt företag genom sämre kunskaper om t ex lagstiftning, arbetsmarknad, språk och sedvänjor krävs det en ganska kraftig förklaring av varför utländska i stället för inhemska företag bedriver den verksamhet som i enlighet med traditionell ekonomisk teori kommer att förläggas till ett givet land.

En liknande invändning träffar den ofta omfattade teorin att utländska etableringar är en form av kapitalrörelse från kapitalrika till kapitalfattiga

länder. Skillnader i kapitaltillgång mellan länder kan förklara kapitalrörelser men inte att dessa tar formen av direktinvesteringar. Vore kapitalrörelseaspekten det centrala kan man anta att kapitalmarknadens institutioner, banker och andra finansinstitut, skulle vara effektivare i att överföra kapital mellan länder än företag huvudsakligen organiserade för annan än finansiell verksamhet.

6 *Företaget och marknaden*

I litteraturen växer för närvarande fram en teori vars innebörd är att företagen är organisationer uppbyggda för att lösa vissa typer av samordningsproblem i ekonomin och att de är överlägsna den traditionella marknadsmekanismen på dessa områden. Det sistnämnda gäller troligen framför allt då produktionsprocessen tar i anspråk heterogena produktionsfaktorer och varor. Sannolikt äger det successivt rum en utveckling av nya organisationsmodeller som är överlägsna tidigare kända, samtidigt som heterogeniteten i arbetsuppgifter och produkter växer. Båda dessa faktorer är ägnade att öka den del av den samlade ekonomiska aktiviteten som samordnas inom företagen eller mellan företagen i former som inte är den traditionella öppna marknadens.

Samtidigt verkar naturligtvis den växande marknadsstorleken på de flesta områden genom ökad produktion och konsumtion per person, genom urbanisering och genom förbättrade kommunikationer i riktning mot en ökning av marknadsmekanismens användningsområde. Dessa båda tendenser ger oss anledning att förvänta en omstrukturering av näringslivet från företag som bedriver ett stort antal aktiviteter utan närmare organisatoriskt sammanhang inom ett begränsat geografiskt område till företag som specialiserar sig på aktiviteter där samordning inom företag är överlägsen marknadens samordning. Dessa aktiviteter kan med dagens kommunikationsteknik spridas över stora geografiska områden. Den moderna företagsteorin tycks alltså innehålla en förklaring till att internationell koncernbildning ersätter konglomeratbildning i hemlandet eller inom ett ännu mera begränsat geografiskt område.

7 *Fåtalskonkurrens och företagstillväxt*

Ett av de mest slående dragen hos de internationella koncernerna är deras storlek i förhållande till de marknader de uppträder på eller, annorlunda uttryckt, deras ställning som oligopolföretag.

Den vanligaste förklaringen till internationell koncernbildning bygger också på fåtalskonkurrens. En i litteraturen vanlig observation är att sambandet mellan marknadsstruktur och typ av direktinvestering utomlands (internationell koncernbildning) har den prägel som återges i följande tablå.

Investeringstyp Marknadsform	Horisontella investeringar	Vertikala investeringar	Konglomerat-investeringar
Differentierat oligopol	*Vanligt*	Ovanligt	Ovanligt
Homogent oligopol	Ovanligt	*Vanligt*	Ovanligt
Många företag varav inget dominerande	Ovanligt	Ovanligt	Ovanligt

Direktinvesteringar utomlands skulle alltså vanligen utgöras av differentierade oligopols horisontella investeringar eller av homogena oligopols vertikala. Branscher utan dominerande företag skulle normalt inte göra direktinvesteringar och konglomeratinvesteringar skulle vara ovanliga oavsett marknadsform.

De differentierade oligopolens horisontella direktinvesteringar förklaras vanligen i litteraturen med att dessa förfogar över någon unik tillgång som ger dem en monopolränta.

Den unika tillgången kan i och för sig vara en patenterad tillverkningsmetod. Långt vanligare är emellertid att tillgången helt enkelt består av själva produktdifferentieringen. Företaget har byggt upp en föreställning hos allmänheten och potentiella avnämare om att dess produkt är annorlunda än konkurrenternas med hjälp av sin marknadsföring. Oavsett om produkten verkligen skiljer sig från konkurrenternas i något väsentligt avseende eller ej möjliggör produktdifferentieringen att företaget får ett inflytande över dess pris och kan få en monopolränta härav. Företeelsen är ingalunda begränsad till konsumtionsvaror även om den är mest utpräglad där.

Den unika tillgång som man förfogar över när man har lyckats differentiera sin produkt har åtminstone i någon utsträckning karaktären av en kollektiv nyttighet inom företaget, men inte på den öppna marknaden. Härmed menas att företaget kan utnyttja produktdifferentieringen (eller patentet) på nya geografiska marknader utan att ådra sig *hela* kostnaden för produktutveckling och uppläggning av marknadsföringen igen. Detta är ju en karakteristisk egenskap hos all kunskap. Andra företag kan däremot inte utnyttja denna unika tillgång till samma låga kostnad.

Vi måste emellertid också visa att företaget behöver etablera dotterbolag på utländska marknader för att kunna tillgodogöra sig monopolräntan på den unika tillgången. För att det över huvud taget skall bli fråga om lokal produktion måste värdlandets komparativa fördelar ha denna karaktär. Faktortillgångar, transportkostnader, stordriftsfördelar måste alltså uppträda i en sådan konstellation att inte export från ursprungslandet blir den billigaste lösningen för företaget, ty då har vi ju inte fått någon förklaring till internationell koncernbildning.

Även om främmande länder har de komparativa fördelar eller de handelshinder som gör lokal produktion fördelaktig är emellertid bara ett nödvändigt villkor uppfyllt. Det återstår att visa varför inte försäljning av

patent eller licensgivning framstår som en bättre lösning. Lokala producenter torde i kraft av sitt övertag såsom inhemska vara effektivare i att bedriva lokal produktion. Under i övrigt lika förhållanden borde dessa således kunna betala något mera för patentet eller licensen än ett utländskt företag skulle kunna få ut i form av monopolvinst genom egen etablering.

En förklaring till att detta inte sker skulle kunna vara att man då ger en konkurrent möjlighet att konkurrera med det egna företaget på andra marknader. Även om detta skulle kunna undgås genom en överenskommelse i samband med licensöverenskommelsen kvarstår problemet med vad som händer när licensen och överenskommelsen går ut. Ju mera man försöker lösa detta problem med mycket långfristiga överenskommelser, aktiebyten och dylikt, desto närmare kommer vi en direktinvestering. Licenstillverkning ger det licenstillverkande företaget möjlighet att bygga upp en marknadsföringsorganisation speciellt anpassad till företagets differentierade produkt, en FoU-avdelning inriktad på området och specialiserad kunskap hos företagsledningen om hur utveckling, produktion och framför allt marknadsföring av produkten bör bedrivas. Att konstatera detta är emellertid att konstatera att det ursprungliga företagets unika tillgång snarare var dessa kunskaper och färdigheter som är specialinriktade på en differentierad produkt än själva tillverkningspatentet.

Teorin för de homogena oligopolens internationella koncernbildning kan formuleras på följande sätt. I något förädlingsled i produktionen av en standardiserad vara ger de tekniska förhållandena plats endast för ett fåtal företag. Primärt skapar detta de vanliga oligopolförhållandena i detta led med prisledarskap och liknande konventioner för att stabilisera ett konkurrensläge som i sig själv är instabilt. Om nu alla tidigare och senare förädlingsled vore präglade av konkurrens mellan ett stort antal företag och investeringar i dessa led kunde ske efter hand i små steg, så skulle det inte föreligga några klara skäl till vertikal integration. Antag att vi talar om stålindustrin och det för exemplets skull antas att järnmalm, kol eller annan energi och transporter av dessa insatsvaror kan köpas på välorganiserade marknader med många säljare. Det skulle då vara möjligt för vilket stålbolag som helst att besluta om en stor nyinvestering utan att påverka konkurrenternas leveranser av insatsvaror. Oligopolkampen skulle så att säga utkämpas i ståltillverkningsledet.

Om det däremot skulle vara nödvändigt att samtidigt göra stora investeringar i tidigare led, djuphamnar, malmfartyg, gruvhantering osv för att säkra tillförseln av olika insatsvaror uppkommer risken för konkurrenterna att det stålverk som utvidgar sin kapacitet kommer att beröva dem deras leveranser i större eller mindre utsträckning. Detta gör det angeläget för alla att integrera bakåt genom att köpa upp sina leverantörer eller bygga upp egna från början.

Denna teori bygger på förekomsten av oligopolitisk osäkerhet. Det bör tilläggas att det även utan denna faktor finns ett skäl till varför vi skulle få vertikal integration. Om kapacitetsutvidgningarna är förknippade med odelbarheter, vilket är det normala när det gäller homogena produkter

som metaller, massa, baskemikalier och dylikt, så kan det tänkas att marknadsmekanismen fattad i sin traditionella mening inte klarar att anpassa i tiden de investeringar i tidigare led som krävs om även där finns odelbarheter. Det blir emellertid omöjligt att skilja mellan dessa två förklaringar eftersom de tekniska förhållanden som skapar det senare problemet också omöjliggör marknader med många köpare och säljare och således skapar den typ av oligopolistisk osäkerhet som utgjorde den första förklaringen.

Slutsatsen blir således att det för många standardiserade produkter, och framför allt då stapelvaror, torde föreligga sådana tekniska samband att väl fungerande marknader mellan fristående producenter och leverantörer inte kan uppkomma. I detta fall ligger vertikal integration nära till hands, ehuru långa kontrakt och andra former av fasta förbindelser ibland kan utgöra alternativ.

8 *Sammanfattande synpunkter på den internationella koncernbildningens drivkrafter*

Med en teori för internationell koncernbildning av ovan angivna slag kan sedan förändringar i det internationella etableringsmönstret förklaras som ett samspel mellan förskjutningar i de internationella produktionsvillkoren och förskjutningar i de tekniska möjligheterna att samordna ekonomisk verksamhet över marknader respektive inom företag. Förändringar som är ägnade att minska marknadernas effektivitet (t ex handelshinder, vissa typer av kreditmarknadsregleringar, ökad oligopolitisk osäkerhet) medför mera omfattande internationell koncernbildning. Om t ex ett land inför ett högt tullskydd eller kanske bara intar en negativ attityd till vissa slag av import kommer det på vanligt sätt att dra till sig en ökad inhemsk produktion av dessa varor. Om dessa av de diskuterade skälen tillverkas av storföretag, som är överlägsna marknaden i att lösa vissa samordningsproblem, blir resultatet att den ökade inhemska produktionen sköts av dotterbolag till dessa, dvs resultatet blir ökad internationell koncernbildning.

Om i stället patentinstitut, underleverantörssystem och dylikt förbättras genom tekniska och organisatoriska innovationer minskar tendensen till internationell koncernbildning till förmån för handel mellan fristående företag i olika länder. De gängse förklaringarna till internationell lokalisering av produktion blir alltså intressanta i sammanhanget, när väl en förklaring har framlagts till varför vissa företag har en företagsspecifik komparativ fördel i sin produktion.

Del III De samhällsekonomiska följderna

9 *Vad menas med följder av internationell koncernbildning*

Även med de genomgripande avgränsningar som här gjorts, är frågan om följderna av internationell koncernbildning så omfattande och outforskad

att det kommer att krävas åratals arbete av stora forskarlag för att nå fram till någorlunda kvantifierade och entydiga svar. Den här föreliggande utredningen har den mera begränsade ambitionen att undersöka vilka frågeställningar som är fruktbara och vilka som kan förkastas samt att pröva hur långt det går att komma med de förra med hjälp av i dag tillgängliga begrepp, teorier och data.

Internationella koncerner är inte samhällsinstitutioner som upprättas genom beslut av myndigheter utan en företagsform som växer fram s a s organiskt under marknadshushållning på grund av tekniska och organisatoriska innovationer. Deras framväxt är således en *endogen* företeelse i systemet och det är därmed egentligen ologiskt att tala om denna som *orsak* till något. Den principiellt riktiga metoden att hantera frågan är att jämföra två olika lägen eller förlopp, nämligen det vi nu har och det vi skulle ha om det vore i lag förbjudet att bilda internationella koncerner, medan all annan lagstiftning vore oförändrad. Skillnaderna mellan dessa båda lägen kan logiskt hänföras till de internationella koncernernas existens. Det är emellertid sällan möjligt i nationalekonomisk analys att undersöka två så vitt skilda lägen som det här är fråga om. Vanligen arbetar man med mindre förändringar. I den följande analysen inskränker vi oss vanligen till att jämföra nuläget med lägen där nyetablering utomlands inte får ske eller med lägen där en begränsad tillståndsgivning för sådan nyetablering förekommer. Det finns vidare skäl att vilja skilja mellan följder av själva etableringsförloppet och följderna av att det ekonomiska systemet innehåller internationella koncerner. Det kan t ex tänkas både att själva etableringarna inte är förenade med några särskilda problem, men att en internationell ekonomi med internationella koncerner är känsligare för störningar, och att tvärtom existensen av internationella koncerner är någorlunda problemfri, men att förskjutningar i etableringsverksamheten leder till störningar.

10 *Inkomstfördelningen*

Möjligheterna till internationell koncernbildning leder till förändringar i inkomstfördelningen på flera olika vägar. För det första får vi förskjutningar i det internationella handels- och produktionsmönstret genom att vissa internationella transaktioner och faktorrörelser lättare kan ske *inom* de internationella koncernerna än över de öppna marknaderna. För det andra leder internationell koncernbildning till förändrade konkurrensförhållanden vilket förändrar den andel av produktionsresultat som går till monopolräntor. För det tredje kan de externa effekter som internationell koncernbildning sannolikt är förenad med antas ha konsekvenser för inkomstfördelningen. För det fjärde har de internationella koncernerna vissa möjligheter som nationella företag saknar att på skilda vägar minska skattebelastningen på sina egna och sina anställdas inkomster.

Den första mekanismen för effekter på inkomstfördelningen kan sägas vara analog med den fördelningsteori som utvecklats inom utrikeshandelsteorin. Denna iakttagelse leder emellertid inte långt då det inte heller beträffande utrikeshandeln har kunnat klarläggas vilka fördelningseffek-

terna egentligen är. En preliminär hypotes av intresse synes dock vara att internationell koncernbildning liksom utrikeshandel sannolikt förskjuter inkomstfördelningen från de produktionsfaktorer ett land har ont om till sådana landet har gott om jämfört med viktiga handelspartner. För Sveriges del skulle detta kunna tänkas innebära att högre utbildade och yrkesarbetare jämte kapitalägare gynnas jämfört med lägre utbildade och icke-yrkeskunnig arbetskraft. Eftersom inom ramen för den då använda modellen den totala nationalinkomsten samtidigt blir högre och det bedrivs en aktiv fördelningspolitik vars uppläggning beror av faktorinkomsternas fördelning är slutsatserna av denna hypotes inte nödvändigtvis, att det faktiska fördelningsresultatet efter skatter och subventioner har denna karaktär.

Frågan huruvida möjligheterna till internationell koncernbildning ökar andelen monopolvinster i Sverige eller i världen är inte heller besvarad. Det är uppenbart, att åtskilliga internationella koncerner har vinster som följer av en dominerande marknadsställning, men detta bevisar i och för sig inte att det är möjligheten att etablera dotterbolag utomlands som möjliggör en sådan marknadsställning. Frågan kompliceras av att antalet konkurrerande företag inte behöver vara någon fingervisning om hur hård konkurrens och hur stora monopolräntor som förekommer i en bransch. Ett stort antal företag i en bransch kan verka under kartellartade förhållanden medan ett fåtal företag i en annan bransch kan arbeta i hård konkurrens med blygsam kapitalavkastning som följd.

De författare som tagit upp frågan har inte nått någon klar slutsats men synes i huvusak luta åt att internationella koncerner ökar konkurrensen i de länder de etablerar sig i (ehuru det påpekas att det motsatta resultatet också förekommer), trots att det finns en viss korrelation mellan den utlandsägda andelen och koncentrationsgraden i vissa länder och branscher.

En tänkar förklaring till att vi åtminstone till en början skulle ha en sådan effekt, är att det av tidigare diskuterade skäl är i branscher där tekniska och andra faktorer begränsar tillträdet som vi huvudsakligen finner internationell koncernbildning. Det kan vara så att endast stora utländska koncerner kan klara inträde på en nationell oligopolmarknad. Data som visar att lönsamheten överlag föll i västeuropeisk industri under sextiotalet då den stora invasionen av utländska koncerner ägde rum är förenliga med denna hypotes.

Monopolräntorna behöver vidare inte komma till uttryck i form av höga vinster. De kan också tas ut i allmänt högre faktorersättningar i oligopolföretagen eller i form av bättre arbetsvillkor i övrigt. Detta förutsätter naturligtvis imperfektioner på arbetsmarknaderna för att inte dessa överersättningar skall konkurreras bort. Särskilt om lönerna sätts i lokala förhandlingar på företagsnivå, som är vanligt i Förenta staterna och Storbritannien och förekommer även i Sverige genom att de centrala avtalen ges sin detaljerade utformning där, blir det sannolikt ofta så att företag med ovanligt höga vinster avkrävs, och går med på, lönehöjningar och förbättringar i arbetsvillkoren som överstiger det på landets arbetsmarknad normala.

Slutligen bör det påminnas om att stat och kommun kan ses som ett slags preferensaktieinnehavare som är med och delar monopolräntorna tack vare bolagsbeskattningen som i de flesta länder uppgår till omkring 50 procent. Olika avdrag och andra skatteförmåner reducerar visserligen skattebördan, men på marginalen torde detta vara fallet i mindre grad. Detta förutsätter då naturligtvis att inte dessa koncerner tar ut monopolräntorna på olika vägar för beskattning i lågskatteländer eller rena s k skatteparadis. en fråga som tas upp i kapitel 11.

Ur inkomstfördelningssynpunkt innebär dessa överväganden att den del av produktionsresultatet som de internationella koncernerna lyckas undanhålla kunderna genom oligopolistisk prissättning inte helt förbehålles aktieägarna utan tenderar att läcka ut till de övriga produktionsfaktorer som är sysselsatta i företagen (liksom i alla oligopolistiska företag).

Det är emellertid inte bara på marknaden för de egna produkterna som företag kan ha en dominans som möjliggör monopolvinster. Företag kan också ha ett monopsonistiskt grepp om de marknader där de uppträder som köpare. Viktigast härvidlag är arbetsmarknaden.

Först måste konstateras att ett företags styrkeposition mot de anställda mycket ofta beror på att företaget är den ende eller den dominerande arbetsgivaren på en ort eller i en region. Detta är knappast vanligare i samband med internationella koncerner än med andra företag. Det måste vara något annat än geografiska faktorer som gör de anställda beroende av det egna företaget för att vi skall kunna tillmäta dessa företag en särskild betydelse.

Frågan är framför allt huruvida internationella koncerner står starkare eller svagare i löneförhandlingar än nationella företag av jämförbar storlek och med jämförbart företagsspecifikt kunnande. Båda ståndpunkterna har framförts.

För den förstnämnda hypotesen har åtminstone tre skäl anförts. Internationella koncerner kan försörja sina kunder med leveranser från koncernföretag i andra länder om det blir strejk i ett land. De kan flytta produktionen om de anser att lönekraven är för höga och de kan falla tillbaka på moderbolagets finansiella styrka för att täcka fasta kostnader under en lång konflikt.

Det första argumentets styrka beror i stor utsträckning av vilken typ av internationell koncern det gäller. En sådan koncern grundad på vertikal integration med endast en anläggning i varje förädlingsled får tvärtom antas vara ganska sårbar.

Det avgörande elementet här är säkert hur det internationella produktionsnät ser ut som företaget är en del av, inte ägarförhållandet mellan företagen i detta nät. Man kan emellertid ställa upp ett *a priori*-fall som beskriver varför oberoende leverantörer skulle vara mera särbara än koncernföretag. Den internationella koncernen kan ju som ägare visa sig mera förstående för ett dotterbolags vilja att stå emot lönekrav än en fristående kund som bara är intresserad av sina leveranser och kan strunta i leverantörens framtida lönsamhet.

Det måste vidare hållas i minnet att vertikalt integrerade internationella koncerner inte med självklarhet kan få fram leveranser från andra

företag i koncernen när strejk hotar vid ett koncernbolag i ett land. Exempel finns på att internationella koncerner har tvingats inskränka driften vid ett koncernbolag i ett land på grund av strejk vid ett annat koncernbolag i ett annat land.

De horisontellt integrerade koncernerna kan synas ha en stark ställning mot sina löntagare. Även här finns det emellertid vissa stötestenar. När produktionen i varje land är anpassad till världlandets marknad eller på annat sätt differentierad är det inte säkert att det så lätt går att låta ett dotterbolag i ett annat land ta över leveranserna. Detta torde gälla många varaktiga konsumtionsvaror som bilar och hushållsmaskiner.

När produktdifferentieringen är obetydlig *mellan länderna* som vid bildäck, oljeprodukter och dylikt är det däremot sannolikt möjligt att ganska snabbt dirigera om leveranserna. Eftersom det är fråga om oligopolmarknader där förlust av marknadsandelar kan vara förödande för ett företag, är dessa möjligheter viktiga för förhandlingspositionen. Sammanfattningsvis förefaller det emellertid som om en ganska stor del av de internationella koncernerna inte har så stora fördelar av sin internationella status när det gäller möjligheterna att leverera till marknader vid strejk.

Däremot är det uppenbart att de internationella koncernernas dotterbolag har en ofta finansiellt helt orubblig förmåga att härda ut under en lång strejk vid ett dotterbolag tack vare stöd från övriga koncernbolag.

Slutligen är de internationella koncernerna bättre ställda i löneförhandlingar genom att deras hot att flytta produktion till andra länder är trovärdigare än rent nationella företags. De senare har visserligen också möjlighet att flytta produktion utomlands men trösklarna för en förstagångsetablering får antas vara betydligt högre. Det måste dock observeras att det inte alltid är så lätt att utan höga kostnader rasera en företagsorganisation med specialutbildade anställda. Möjligheten ligger emellertid alltid latent och kan påverka löneförhandlingarna i varje givet läge i alla fall.

Det förefaller således inte orimligt att tänka sig att de internationella koncernerna står starkare i de förhandlingssituationer som präglar förhållandet mellan anställda och företagsledning ehuru åtskilliga reservationer måste göras. Hela frågan om de internationella koncernerna och förhandlingsstyrkan bygger emellertid på tanken att det är förhandlingarna på företagsnivå eller vid enskilda arbetsställen som är det avgörande. När förhandlingarna bedrivs på förbundsnivå eller ännu mera centraliserat blir de internationella koncernernas särskilda övertag mindre betydelsefullt såvida de inte dominerar vissa branscher. De centraliserade löneförhandlingarna i Sverige torde således vara ägnade att minska de enskilda internationella koncernernas större förhandlingsstyrka när en sådan föreligger.

11 *Internpriser, skatter och tullar*

De internationella koncernerna genomför transaktioner som är interna för dem själva men externa för länderna. Genom att myndigheternas

kontrollmöjligheter utanför det egna landets gränser är sämre och deras jurisdiktion sammanfaller med nationsgränsen har de internationella koncernerna därför vissa möjligheter att anpassa sin verksamhet till skatter, tullar och regleringar som andra företag saknar. Skälet är då att de internationella koncernerna består av fristående juridiska personer i olika länder men som har gemensam ägare och därmed gemensamma intressen, vilket öppnar möjligheter att sätta priser i transaktioner mellan koncernföretagen, som syftar till att minska koncernens totala skattebörda o d. Möjligheterna begränsas dock av flera faktorer. För det första är internprissättningen underlag för beslutsprocessen inom företaget. Om internprissättningen av skatteskäl avviker från de priser som skulle gälla på marknaden mellan fristående aktörer blir beslutsunderlaget felaktigt och företagets styrsystem mindre effektivt.

För det andra är myndigheternas, revisorernas och de anställdas insyn ett hinder för många slag av internprismanipulation. Myndigheternas och de anställdas intresse och kontrollmöjligheter är överlag i tilltagande och det internationella samarbetet tycks för närvarande ha stöd av flertalet viktiga länder. Det allmänna intrycket av forskningen på området är att utrymmet för vinstöverföringar med hjälp av över- och underfakturering mellan koncernbolag i olika länder minskar.

Det föreligger emellertid betydande svårigheter på många områden att fastställa hur en korrekt prissättning skall se ut. Detta gäller framför allt frågan hur dotterbolag utomlands skall belastas med samkostnader som i första hand uppstår i moderbolaget för FoU, finansiell planering, företagsledning o d. Flera av de mera kända fallen av kontroverser mellan myndigheter och internationella koncerner rör denna fråga.

Sverige torde vidare ha en företagsbeskattning som internationellt sett är låg. Detta jämte vissa kvantitativa aspekter pekar på att några större förluster av skatteintäkter för stat och kommun knappast uppstår. Däremot ligger det i sakens natur att enskilda internationella koncerner väl kan vinna betydande belopp på en internprissättning som avviker från den som skulle etableras mellan från varandra fristående företag.[1] Rent allmänt torde interntransaktionerna vara ett av de intressantaste problemfälten vid analysen av internationella koncerner och ett område där det är angeläget för myndigheterna att förbättra kontrollen.

12 *Den samhällsekonomiska balansen*

Företag som tillhör en internationell koncern torde, trots koncernbanden till företag i andra länder, i stor utsträckning fungera som andra privata företag och alltså reagera på förändringar i kostnader och intäkter (och förväntningar om sådana) på samma sätt som om de hade varit fristående. Institutionellt tar emellertid sådana reaktioner karaktären av styrelsebeslut i koncernledningarna om att investera i vissa dotterbolag men inte i andra eller lägga ned vissa dotterbolag, medan fristående företag skulle växa, stagnera eller gå omkull på grundval av den lönsamhet som uppstår vid de rådande förhållandena på företagets marknader. De internationella koncernernas närvaro i ekonomin kan således i stor utsträckning antas

[1] De internationella oljebolagens internprissättning har analyserats i ett av utredningens tidigare betänkanden (SOU 1966:21). Förhållandena i oljebranschen har emellertid förändrats radikalt sedan denna analys genomfördes

medföra att den osynliga handen blir synlig utan att någon reell skillnad i övrigt föreligger. Detta synsätt innebär givetvis inte att nedläggningar, investeringar osv av internationella koncerner skulle vara samhällsekonomiskt lönsamma bara för att de kan visas ske enligt samma principer som följs av fristående företag på marknaden. Poängen är endast att de problem som då uppkommer inte har med internationell koncernbildning att göra utan är allmänna problem i en marknadshushållning med privata företag och utrikeshandel.

Utlandsberoendet

De internationella koncernerna kan vidare antas öka utlandsberoendet genom att möjliggöra en längre gående internationell arbetsfördelning i vissa avseenden. Detta innebär emellertid inte nödvändigtvis att en given nationell ekonomi som den svenska skulle bli mera instabil. För det första är det inte helt klarlagt att de internationella koncernerna ökar volymen internationella transaktioner i förhållande till den nationella ekonomins. För det andra är det ingalunda säkert att en större transaktionsvolym med omvärlden leder till en lägre stabilitet.

Importen sänker utgiftsmultiplikatorn och tillgången till stora internationella marknader minskar risken för att störningar på en enstaka inhemsk marknad skall sprida sig inom den nationella ekonomin. Klart är emellertid att ökat utlandsberoende minskar varje enskilt lands möjligheter att *självt* stabilisera sin ekonomi vid balansrubbningar i omvärlden, i varje fall under fasta växelkurser. För länder med stort självförtroende vad gäller den egna förmågan att föra en effektiv stabiliseringspoltik, kan det ökade utlandsberoendet därför framstå som ett hot mot den samhällsekonomiska balansen. Vidare vet vi att de internationella koncernerna utgör specialiserade, internationella informationssystem som kan antas leda till att de flesta impulser, som sprids genom världsekonomin, sprids snabbare och därmed ställer större krav på stabiliseringspolitiken. Slutligen kan det tänkas att internationell koncernbildning är en nödvändig förutsättning för den storlek många koncerner uppnår och som i sin tur har viktiga konsekvenser. Genom anhopningen av finansiella resurser, ledningsorgan och tekniskt kunnande på specialområden inom ett enda företag möjliggöres satsningar i mycket stor skala. Det är därför troligt att reaktioner på reala och monetära impulser sker i större språng med mycket stora nedläggningar, nyetableringar och kapitalöverföringar som resultatet av ett enda beslut. Särskilt för små länder skulle det därför kunna tänkas uppstå stabiliseringspolitiska svårigheter genom den omfattning enstaka beslut kan få.

Denna aspekt skall dock inte överdrivas. I industriländer av Sveriges storlek torde det vara ytterst osannolikt att en internationell koncern ensam kan skapa större svårigheter *för den samhällsekonomiska balansen* på grund av genomgripande effekter av enstaka beslut.

Sysselsättning och betalningsbalans

En bedömning av följderna av utlandsetablering för sysselsättning och valutareserv är förenad med vissa begreppsmässiga problem. Utöver de praktiska svårigheterna att utröna hur de två förloppen (med och utan utlandsetablering) som skall jämföras ser ut rent kvantitativt, föreligger två principiella problem. För det första blir nettoresultatet beroende av den valda periodlängden. En viss utlandsetablering från Sverige kan t ex leda till ett stort kapitalutflöde och ökad sysselsättning första året, sänkt sysselsättning och ett inflöde av vinster de närmast följande åren och sedan en något högre sysselsättning igen.

Det kan synas orimligt att låta följderna för betalningsbalans och arbetskraftsefterfrågan under bara det första året eller en godtyckligt vald kort period utgöra underlag för bedömningen. Lägger man å andra sidan ihop alla väntade förändringar i framtiden, så tappar man bort frågan om samhällsekonomisk balans, som till sin natur är kortsiktig. För att avgöra följderna för den samhällsekonomiska balansen av en utlandsetablering bör man se till *tidsprofilen* över en mycket lång period. Det är alltså inte så att t ex en kraftig ökning av valutainflödet och en kraftig ökning i arbetskraftsefterfrågan om 10 år kan sägas kompensera för utslag i motsatt riktning under den första femårsperioden. En sådan tidsprofil innebär tvärtom att den samhällsekonomiska balansen rubbas två gånger.

Vidare är det ingalunda så att ökad arbetskraftsefterfrågan och ökat valutainflöde i sig är *bra* för den samhällsekonomiska balansen. Vid full sysselsättning och jämvikt i betalningsbalansen innebär en sådan effekt av en direktinvestering en icke önskvärd inflationistisk störning. De följder som förväntas under en framtida period måste relateras till den förväntade, oftast fluktuerande balanssituationen under samma period. Under en period med överhettning och icke önskvärda betalningsöverskott som Västtyskland ofta har erfarit, kan det alltså vara en fördel för den samhällsekonomiska balansen att företag gör sådana etableringar utomlands vars omedelbara följd är att minska arbetskraftsefterfrågan och betalningsöverskott.

Detta för oss över till det andra principproblemet. På längre sikt finns både automatiska tendenser och en statlig stabiliseringspolitik som tenderar att eliminera balansrubbningar. Om dessa är någorlunda snabbt verkande blir det nära nog meningslöst att analysera följderna av utlandsetablering på den samhällsekonomiska balansen vid förskjutningar i den internationella lokaliseringen av produktionen och därmed i handelsmönster. Andra förändringar äger ju också ständigt rum och både ekonomiernas inbyggda stabilitet och stabiliseringspolitiken skall hela tiden kompensera dessa. De slutsatser vi kan dra av en analys av långsiktiga förskjutningar i den internationella produktionslokaliseringen till följd av utlandsetablering skulle då snarare gälla inkomstfördelningen och olika slag av externa effekter via teknisk överföring och dylikt.

Korta kapitalrörelser

De internationella koncernernas existens skapar vidare utrymme för en större volym korta kapitalrörelser. Sådana kapitalrörelser är i stor utsträckning resultatet av förändringar i betalningsterminerna i de internationella betalningarna och kan sättas i gång av alla ekonomiska subjekt som genomför internationella transaktioner.

De internationella koncernerna har emellertid ett bättre utgångsläge än nationella transaktörer när det gäller att utnyttja anpassningar i sin portfölj för kortfristiga tillgångar. För det första kan de maximera vinsterna för hela koncernen när överföringen sker mellan koncernbolag. Det finns ju gränser för hur mycket och hur länge en importör kan fördröja betalningarna till ett företag, med vilket han inte har något koncernband. En exportör som skulle vilja få sin betalning *tidigare* än brukligt på grund av väntade växelkursförändringar eller ränteskillnader har liten möjlighet till detta.

Denna situation får allt större betydelse på grund av att en ökande del av världshandeln sker mellan dotterbolag inom samma inernationella koncern.

Ett annat skäl till att de multinationella företagen gör de korta kapitalrörelserna mera känsliga för ränteskillnader och förväntade växelkursförändringar är att de kan ställa samman information om läget på de internationella penningsmarknaderna som en biprodukt av sin övriga verksamhet. Deras marginalkostnad för att skaffa sig sådan information är därför lägre än den är för nationella företag och enskilda. Ett tredje skäl som brukar framföras är att de inernationella företagen kan ändra sin internprissättning och därigenom överföra kapital. Som framhållits i föregående kapitel är möjligheterna till snabba kast i internprissättningen emellertid begränsade av hänsyn till myndigheter, revisorer och interna administrativa svårigheter.

Vad som är känt är emellertid att de internationella koncernerna förfogar över stora summor kontanter och lätt realiserade fordringar, att de svarar för en stor del av världshandeln och att de har mera resurser för att följa penningmarknaderna och bättre information än nationella företag. Detta betyder inte att vi kan skylla större delen av de kortfristiga kapitalrörelsernas iögonfallande ökning i volym och instabilitet under senare år på de internationella koncernernas expansion. Förskjutningar i betalningsterminerna för de nationella företagens internationella betalningar och tillkomsten av eurovalutamarknaden kan ändå tänkas förklara större delen av denna förändring. Det bör vidare observeras att internationella kapitalrörelser i form av s k petrodollar har en långt större omfattning än några andra kapitalrörelser. Det följer emellertid att de korta kapitalrörelserna är större och mera föränderliga med internationella koncerner än de skulle vara utan dem.

Utredningen har i sitt material från en specialbeställd undersökning av betalningarna i utrikeshandeln under 1973 inte kunnat finna några klara tecken på att betalningarna för koncerntransaktioner skulle ha fluktuerat kraftigare under detta års valutakriser än övriga betalningar. Det kan å

andra sidan konstateras att några riktigt klara förväntningar om svenska växelkursändringar i större omfattning inte förelåg, varför det kanske inte finns skäl att vänta sig några iögonfallande förskjutningar. Slutligen kan anföras att fortsatta analyser av materialet kan komma att ge något annorlunda slutsatser.

Inflationen

Det är en från läroböckerna välkänd slutsats att företag med en stark marknadsposition kan sätta och har anledning att sätta högre priser än företag som inte har någon dominerande marknadsposition. Det har också sedan trettiotalet betraktats som empiriskt bekräftat att företag under oligpol har en stelare prissättning som inte anpassas särskilt följsamt till ändringar i kostnads- och efterfrågeförhållanden. Detta är en av utgångspunkterna för föreställningen att de internationella koncernerna driver upp inflationstakten.

För att visa detta måste till att börja med två olika frågor besvaras: (1) Leder en mera utpräglad fåtalskonkurrens inte bara till högre priser än under flertalskonkurrens utan också till snabbare stigande priser under långa perioder? (2) Medför möjligheterna till internationell koncernbildning en utveckling mot färre konkurrenter på varje marknad och därmed mera utpräglad fåtalskonkurrens?

Läroboksslutsatsen att priserna ligger högre vid fåtalskonkurrens än vid flertalskonkurrens under i övrigt lika förhållanden kan inte i sig användas som stöd för tanken att fåtalskonkurrens ökar *inflationen*. Detta gäller även möjligheten att de senaste tio årens inflation skulle ha att göra med en engångsförskjutning mot högre monopolgrad och högre monopolvinster. Lönsamheten i näringslivet har överlag sjunkit under perioden i industriländerna. Det är i stället uppfattningen att oligopolföretag uppvisar en betydande prisstelhet som måste få utgöra utgångspunkten. Till yttermera visso måste denna prisstelhet vara mera utpräglad nedåt än uppåt. Därigenom kan man föreställa sig att de relativprisförändringar som måste åtfölja de pågående strukturförändringarna i en ekonomi i huvudsak måste äga rum genom att priser stiger, inte genom att de sjunker. Resultatet skulle bli att det uppstår ständiga tendenser till arbetslöshet som statsmakterna då avlägsnar genom en expansiv politik. Följden är en ständig inflation.

Föreställningen om långtgående prisstelhet under oligopol har emellertid utsatts för växande kritik under senare tid. En berömd studie har visat att när man har flera prisobservationer och tar hänsyn till de olika formerna för prisändringar (rabatter, service, kvalitetsändringar, kreditvillkor och dylikt) så finner man många prisförändringar åt båda hållen på de produkter som prissätts i typiska oligopolbranscher. Andra undersökningar visar att priserna i branscher dominerade av storföretag steg långsammare än priserna i branscher med huvudsakligen små företag under perioden 1947–1970 i Förenta staterna.

Beträffande frågan huruvida oligopolgraden har stigit genom internationell koncernbildning, så har vi ovan konstaterat att något underlag för

slutsatser inte finns för närvarande. Även om vi bortser från den internationella koncernbildningens roll i sammanhanget och bara ställer frågan, huruvida koncentrationen ökat på världsmarknaderna för olika varor blir svaret tvetydigt. Köparna av olja, stål och bilar har sannolikt flera väletablerade leverantörer att välja mellan nu än för tjugo år sedan i de flesta länder, medan motsatta förhållandet gäller på många andra varumarknader.

Slutligen skall det tilläggas att den eventuella prisstelhet som kan uppstå under oligopol inte behöver vara proportionell mot marknadskoncentrationen. Den kan tänkas öka när ett duopol utvidgas med ytterligare ett par konkurrenter t ex. Vi har således i själva verket inte något klart underlag för att bedöma huruvida de internationella koncernerna ökar inflationstakten, men litteraturen pekar inte på att så är fallet.

13, *Effektivitet och tekniska förändringar*

Följderna för effektivitet och teknisk utveckling av internationell koncernbildning är trots betydande forskningsinsatser nästan okända. Det torde följa av analogin med utrikeshandeln att ett bidrag till förbättrat utnyttjande av världens resurser kan följa av den mera långtgående arbetsfördelning som internationell koncernbildning möjliggör. I den mån denna samtidigt medför större koncentration och mer begränsad konkurrens skulle det kunna följa att produktionen begränsas och att effektiviteten i företagen sjunker. Å andra sidan kan man i likhet med Schumpeter hävda att stora företag med en minskad osäkerhet och större vinster tack vare en viss kontroll över sin avsättningsmarknad kan satsa mera på FoU än företag som arbetar under hårdare konkurrens. Som framhållits ovan är det emellertid inte ens klarlagt huruvida internationell koncernbildning ökar eller minskar konkurrensen.

Internationell koncernbildning kan delvis antas bero på att de fasta kostnader som nedlagts för att utveckla och lägga upp marknadsföringen för en differentierad produkt kan återvinnas lättare ju större internationell marknad företaget har, och denna internationella marknad kan ofta inte utnyttjas för sådana varor utan lokal etablering, dvs internationell koncernbildning. Det förefaller alltså mycket sannolikt att produktdifferentieringen drivs längre i världen genom de internationella koncernernas existens.

För att dra slutsatser om effektiviteten från denna observation behöver vi alltså ha något underlag för att bedöma om den extra långt drivna produktdifferentieringen är samhällsekonomiskt lönsam eller ej. Produktdifferentiering är i stor utsträckning önskvärd som en metod att anpassa produkter bättre efter differentierade behov. Samtidigt finns det skäl att tro att en betydande del av produktdifferentieringen är samhällsekonomiskt olönsam, ehuru den alltså framstår som lönsam för privata företag.

Ett grundläggande problem är att få till stånd en optimal satsning av resurser på forskning och utveckling i en ekonomi som i stor utsträckning bygger på privata vinststrävanden. Kunskap är en nyttighet som produceras under fasta kostnader, dvs den kan utnyttjas utan extra

resursåtgång av hur många personer och företag som helst. Då gränskostnaden således är noll, bör kunskap från samhällsekonomisk synpunkt ställas till förfogande till priset noll för att vi skall få en optimal användning av den. Detta innebär att privata producenter inte skulle kunna få sina kostnader täckta och att en marknadshushållning av gängse slag alltså inte kan åstadkomma en optimal produktion och användning av t ex tekniska kunskaper.

Detta klara exempel på vad den teoretiska litteraturen benämner ett marknadsmisslyckande hanteras på två olika sätt i blandekonomierna. Dels produceras kunskap av samhället och ställs gratis till förfogande för alla. Detta förfaringssätt tillämpas framför allt beträffande grundforskningen, där privata företag inte kan väntas stå för några insatser. Dels producerar privata företag eller privatpersoner kunskap som de på olika sätt tillförsäkras ensamrätt eller äganderätt till för en period. Därigenom kan upphovsföretaget lyfta en monopolvinst som kan mer än täcka dess kostnader och göra produktionen av dessa kunskaper privatekonomiskt lönsam. Monopolvinsten möjliggörs antingen genom det institutionella arrangemang som patentinstitutet utgör eller genom att det tar tid för konkurrenter att imitera. Denna tid kan förlängas genom att upphovsföretaget vidtar åtgärder för att hemlighålla sina kunskaper så länge som möjligt.

Båda lösningarna är behäftade med nackdelar. Den samhälleliga produktionen av kunskap uppfyller prissättningskravet men är förmodligen baserad på bristfällig information om hur efterfrågan ser ut för olika sorters kunskap. Den offentliga sektorn har sannolikt svårt att fylla rätt luckor utanför grundforskningssektorn, på grund av att den har för dålig direktkontakt med produktion och marknadsföring. Den privata produktionen sker däremot i bättre kontakt med efterfrågesidan men klarar bara av den typ som kan göras privatekonomiskt lönsam genom något slag av monopolarrangemang. Denna kunskap blir dessutom ineffektivt utnyttjad och härtill kommer en slagsida genom att det är olika lätt att patentera eller på annat sätt skydda äganderätten till olika former av producerad kunskap.

Som framhållits ovan uppstår de internationella koncernerna till dels därför att deras organisation sätter dem i stånd att klara uppgifter marknaden misslyckas med. Det är sannolikt att det därvid ofta rör sig just om att återvinna utlägg för forskning och utveckling. Dessa utgör en fast kostnad som är lättare att återvinna i ju större skala kunskaper tillämpas av upphovsföretaget innan konkurrenter kan utnyttja samma kunskap. De internationella koncernerna är (åtminstone för ägarna) lämpliga organisationer för att kunna tillämpa ny kunskap på internationell och kanske rentav global grundval med ett minimum av tidsförluster och risker för att kunskapen läcker över till konkurrenter.

Om den nya tekniken är en klart identifierbar process eller produkt som lätt kan patenteras blir de internationella koncernerna inte lika överlägsna. Det kan därför antas att deras styrka mera ligger i det successiva utvecklandet av ny teknik än i de stora sprången, och mera i kommersiell tillämpning, organisatoriska nyheter och dylikt än i tekniska

uppfinningar. Tillgängliga data är i själva verket förenliga med en sådan hypotes. Det är de stora internationella koncernerna som står för de stora kontinuerliga satsningarna på FoU, men det tycks inte vara så att de mera dramatiska innovationerna görs i dessa företag i proportion till deras satsningar.

Det sätt på vilket de internationella koncernerna brukar antas överföra teknik till båtnad för värdlandet är genom att vidarebefordra de tekniska kunskaperna såsom externa effekter till de anställda i dotterbolagen, lokala kunder och lokala underleverantörer. För att här skall ske något som värdlandet eller grupper av värdlandets medborgare tjänar på måste den investerande internationella koncernen misslyckas med att appropriera hela värdet av den tekniska kunskapen. Om kunderna betalar höga priser för produkten därför att den är tekniskt modern kan de i princip tänkas betala så mycket att de inte vinner något utan lika gärna kunde ha stått kvar i den tidigare situationen då den nya produkten inte fanns utvecklad. Om den potentiella underleverantörerna ser att de kommer att förvärva värdefulla tekniska insikter genom en ställning som underleverantörer kan de komma att konkurrera ner sin egen ersättning så att de betalar den internationella koncernen vad kunskapen är värd för dem själva. De anställda kan inse att de kommer att förvärva tekniska insikter genom att arbeta i dotterbolaget och därmed driva ner lönerna så att de själva får betala för dessa kunskaper vad de är värda för dem.

Det är naturligtvis troligt att ingetdera ytterlighetsfallet normalt inträffar, dvs de tre grupperna får sannolikt betala någon del av värdet av de kunskaper de förvärvar, men det vore ytterst osannolikt att marknaderna skulle vara så perfekta att allt kunde internaliseras av de internationella koncernerna genom prissättningen i transaktioner mellan dessa grupper och koncernen.

Farhågan att den internationella koncernen skulle koncentrera FoU-arbetet i koncernen till moderlandet och därmed flytta forskare och framstående tekniker från värdländerna har två aspekter. Dels är frågan om det är en befogad farhåga, dels är frågan vad det är för nackdelar med detta. Data pekar på att utlandsägda dotterbolag ofta bedriver lika mycket FoU som inhemska jämförbara företag men mindre än moderbolagen. Nackdelen med en stark koncentration av FoU till ett fåtal länder är att somliga länder får mycket litet av sådan verksamhet. Detta skapar nationella kulturer med låg vetenskaplig och teknisk nivå vilket i sig kan vara tvärtemot målsättningen för den nationella politiken. Dessutom ger det individer i dessa länder mindre möjligheter till eller högre kostnader för att skaffa sig kunskaper och välja olika intellektuella yrken. Detta är naturligtvis en extern effekt med begränsad geografisk räckvidd.

En studie av svenska data visar att utlandsägda företag i Sverige överlag har högre teknikintensitet såsom man brukar mäta denna än svenskägda företag. Andelen anställda med högre utbildning av hela arbetsstyrkan utgjorde 37 % i de utlandsägda och 28 % i alla svenska företag i ett material omfattande praktiskt taget hela tillverkningsindustrin. Om vi ser till ingenjörer enbart var andelarna 11 % respektive 7 %. Överlägsenheten var genomgående för alla studerade branscher utom metallverken och

trävaruindustrin och skillnaden var i dessa två fall obetydlig. Det är möjligt att dessa siffror kan tolkas som att de utländska företagen i Sverige i varje fall ine placerar sin mera rutinmässiga verksamhet här i landet och behåller den tekniskt avancerade produktionen i ursprungslandet.

Samma slag av skillnad blir ännu mera påtaglig om vi i stället ser till FoU-utgifterna. De utlandsägda företagen hade långt högre sådana utgifter i förhållande till sitt förädlingsvärde än alla svenska företag. Detta gäller oavsett om vi ser till totala FoU-utgifter (inklusive köp från andra företag) eller enbart till FoU-verksamhet inom företagen. Även i detta fall är bilden densamma i praktiskt taget alla branscher.

Det visar sig också att 80 % av de utlandsägda företagens FoU-utgifter utgjordes av FoU utförd vid företagen i Sverige. Eftersom de svenska koncernernas dotterbolag utomlands visar sig ha en ganska liten del av dessa koncerners totala FoU-utgifter (6–9 %) är kanske slutsatsen att Sverige genom sin relativt avancerade ekonomiska och tekniska miljö har en komparativ fördel i FoU, dvs det är kanske fråga om FoU som i någon form skulle ha ägt rum i Sverige även om de utländska företagen inte hade etablerats här.

Beträffande utbildning av personal avspeglas en liknande bild. Antalet utlänningar placerade vid utlandsägda företag i Sverige från koncernen utomlands var bara 150 år 1970, medan de svenska företagen samma år hade 784 svenskar placerade vid sina utländska dotterbolag. Däremot är kanske uppgiften att 15 % av alla tekniker i utlandsägda företag i Sverige år 1970 hade varit på utbildning vid koncernföretag i andra länder en fingervisning om att överföring av tekniska kunskaper från omvärlden till Sverige sker via internationella koncerner.

Sammanfattningsvis måste det emellertid konstateras att det är mycket litet som än så länge kan sägas empiriskt om de internationella koncernernas betydelse för teknisk spridning. Den vanligaste formen av empirisk belysning är att redovisa data över FoU-utgifter för internationella koncerner och annan industri. De internationella koncernerna ligger då överlag högt. Det är emellertid inte klarlagt vilken väg orsakssambandet går. Det har tidigare i del II påvisats skäl till att företag som arbetar med produkter där den tekniska förändringen går snabbt eller där produktdifferentiering är lönsam har anledning att etablera dotterbolag utomlands. Vi har i detta kapitel pekat på sannolikheten för att internationell koncernbildning gör viss FoU-verksamhet privatekonomiskt lönsam som eljest inte skulle vara det. Tesen att internationell koncernbildning är en *väsentlig* förutsättning för eller viktig sporre till forskning, utveckling eller spridning av ny teknik är däremot inte alls styrkt.

En studie av spridningen av nya tekniska processer, från numeriskt styrda maskinverktyg till stränggjutning av stål gav inte någon särskild roll åt internationella koncerner utom i någon mån beträffande planglastillverkning med floatmetoden. Det förtjänar också att uppmärksammas att det land vars industri har absorberat teknik från omvärlden snabbare och i större omfattning än något annat land, nämligen Japan, har fört en

politik som i stort sett har hållit borta utländska koncerner från etableringar i Japan.

14 *Helhetsbilden*

Den helhetsbild som tonar fram i undersökningen är att det saknas vetenskapligt underlag för en mycket stor del av såväl berömmet av som kritiken mot de internationella koncernerna. Dessa företag är stora, de verkar oftast under ofullständig konkurrens, de är ofta tekniskt avancerade och svarar för en stor del av alla internationella transaktioner och av produktionen och sysselsättningen i många branscher. Det är emellertid inte lätt att visa att deras ställning som internationella koncerner är en förutsättning för dessa förhållanden. De samhällsekonomiska för- och nackdelar som är förenade med dessa förhållanden bör kanske hellre studeras direkt i relation till sådana faktorer som privatägda storföretag, öppna ekonomier, tekniska förändringar och dylikt, så länge underlaget för att betrakta internationell koncernbildning som en strategisk faktor är så svagt.

Det som klarast skiljer internationella koncerner från andra företag är att de genomför transaktioner som är interna för koncernen, men externa för staterna. Dessa internationella interntransaktioner synes vara grunden till flertalet av de problem som mera klart kan visas hänga samman med internationell koncernbildning.

Möjligheterna att utnyttja interntransaktionerna är emellertid ingalunda obegränsade. Samarbete mellan skattemyndigheter i olika länder ökar kontrollen, myndigheternas krav och koncernernas egna behov av korrekt beslutsunderlag verkar för en intern prissättning över gränserna som någorlunda stämmer med den prissättning som skulle uppstå mellan fristående företag på marknader. Kontroll och tillståndsgivning för interna kredittransaktioner över gränsen från centralbankernas sida kan hindra alltför stora kapitalrörelser på denna väg. De internationella interntransaktionernas totala omfattning är en begränsning. Över lag tycks juridiska reformer och andra drag i samhällsutvecklingen försämra miljön för de internationella koncernerna när det gäller möjligheterna att utnyttja interntransaktioner över gränserna för olika syften.

Det är inte heller så märkligt om det skulle visa sig att internationell koncernbildning har långt mindre genomgripande effekter på samhällsekonomin än man har föreställt sig. Industriländerna har många ekonomiska problem som hör samman med förekomsten av privata storföretag och öppna ekonomier. De internationella koncernerna ersätter den anonyma marknadsmekanismen med beslutstattande i internationella företagsorganisationer av identifierbara individer och grupper. Den osynliga handen blir synlig. De internationella koncernerna är därtill de mest glamorösa representanterna för den privata sektorn av de industrialiserade marknadsekonomierna. Båda dessa faktorer torde bidra till att vi i allmänhet är benägna att risa eller rosa de internationella koncernerna för egenskaper som kanske kännetecknar ekonomier med privata storföretag och stort utlandsberoende i allmänhet, men inte

internationella koncerner i synnerhet.

De internationella koncernerna är knappast heller ett så dynamiskt inslag i världens industriella utveckling som man leds att tro när man extrapolerar de amerikanska företagens expansion i Västeuropa under sextiotalet. En blick in i framtiden baserad på iakttagna tendenser i samhället satta i relation till de faktorer som analyserats i denna utredning gör det kanske lika befogat att kasta om den gängse bilden av de internationella koncernerna. Med en viss överbetoning av de tendenser som är negativa för de internationella koncernernas existens är det rentav möjligt att framställa dessa företag, inte på vanligt sätt som framtidens härolder, utan som jätteödlor dömda till tillbakagång i ett nytt klimat för vilket de inte är anpassade. Socialisering av naturtillgångar, utbyggd offentlig kontroll av det ekonomiska livet, växande löntagarinflytande och en tilltagande ekonomisk nationalism är faktorer som underminerar de internationella koncernernas existensvillkor. Tvärtemot ofta framförda synpunkter är det kanske den industripolitiskt aktiva nationalstaten som hör framtiden till medan de internationella koncernerna kanske är slutstegen i en epok.

Del I Problemställning och översikt

1 Problemställning och definitioner

I ett industriland som Sverige med marknadshushållning i större delen av ekonomin arbetar den ekonomiska politiken i väsentlig utsträckning med indirekta medel för att förverkliga de mål som utformas i den politiska processen. Styrmedlen utgörs, förutom av den direkta statliga verksamheten, av lagstiftning som förändrar de institutionella ramar inom vilka de privata företagens ledare arbetar och/eller ger dem incitament att anpassa sitt beteende till statsmakternas syften. Det är därvid särskilt två företeelser som kan befaras skapa svårigheter att styra den privata sektorn, nämligen utlandsberoendet (särskilt det konjunkturella) och förekomsten av mycket stora företag som verkar under fåtalskonkurrens. Utlandsberoendet innebär att företagsbeteende och ekonomisk-politiska beslut utomlands påverkar den svenska ekonomin samtidigt som svenska myndigheter har inga eller ringa möjligheter att påverka dessa. Privata storföretag i fåtalskonkurrens antas ofta genom sin marknadsposition, sin överlägsna information och sina finansiella resurser ha en stark ställning gentemot samhällsorganen.

För att möta de problem som en öppen ekonomi med stora privata oligopolföretag erbjuder har politiska institutioner med mer eller mindre effektiva styrmedel utvecklats. I centrum för denna ekonomisk-politiska styrning står den moderna nationalstatens regeringsmakt, som till sig har samlat allt mera av de beslutsfunktioner som tidigare har varit privata, legat hos regionala organ eller inte funnits över huvud taget. Samtidigt har någon uppflyttning av beslutsfunktioner till överstatliga organ knappast ägt rum utan olika internationella frågor har handlagts genom avtal mellan suveräna nationalstater. Nationalstaten har därmed i de demokratiskt styrda industriländerna blivit det viktigaste instrumentet för folklig kontroll av det ekonomiska livet.

Problemställningen

Teorin för den ekonomiska politiken har därför i hög grad utvecklats för att möjliggöra en *nationell* styrning av en öppen ekonomi med privata företag. En alltmera internationellt inriktad ekonomisk teori har utvecklats som förklarar hur de internationella *marknaderna* för varor, tjänster, kapital, arbetskraft och valutor fungerar och hur de reagerar på olika typer av ekonomisk-politiska åtgärder. Den ekonomiska politiken har i

växande grad grundats på samarbete med andra länder i internationella organ som sysslar med dessa marknader, t ex EFTA, EG, Internationella Valutafonden, GATT.

Den internationella koncernen förenar i sin uppbyggnad båda de nämnda stötestenarna för den ekonomiska politiken genom att oftast vara både stort oligopolföretag och en viktig länk till utlandet genom koncernband till företag i andra länder.

Denna företagstyp spelar en viktig roll i den privata sektorn i många länder och dominerar flera viktiga branscher. Följden härav är att en stor del av dessa länders ekonomiska förbindelser med omvärlden blir undandragna från de någorlunda överskådliga internationella marknaderna om vilka man har god information och vars funktionssätt kan analyseras med en väl utvecklad ekonomisk teori. Dessa nationalstatens ekonomiska kopplingar till utlandet blir i stället dolda inom de stora internationella företagen, där de styrs enligt ganska okända principer som kanske är väsentligt annorlunda än marknadernas. Prissättningen i utrikeshandeln kan avvika från marknadens, när transaktionerna sker mellan bolag i samma koncern, dolda kapitalrörelser kan äga rum, i realiteten okända inkomster skall beskattas. Den internationella spridningen av forskningsresultat och tekniska innovationer sker inte via marknader för patent och licenser eller genom öppen publicering utan försiggår inom privata företag.

De internationella företagen är därtill förknippade med vissa andra problem. Lojalitet eller undfallenhet gentemot främmande statsmakter kan spela in utan att det går att fastställa. Jurisdiktionen är oklar vilket kan leda till att både värdland och ursprungsland kräver att ett bolag skall följa deras lagstiftning. De internationella företagen står kanske starkare i uppgörelser med nationalstaten än nationella företag av samma storlek tack vare sin tillgång till reella alternativ i andra länder.

Ehuru de internationella koncernerna således undandrar en betydande del av de internationella ekonomiska transaktionerna från marknaderna och gör dem till interna koncerntransaktioner, kan det samtidigt antas att dessa företag i stor utsträckning har anledning att simulera marknadsprocesser inom varje bransch. De har därvid oftast bättre information om teknologi, finansiering, transportkostnader, arbetsmarknad och avsättningsmöjligheter i olika delar av världen än företag vars verksamhet i huvudsak är begränsad till ett enda land. Det är därför möjligt att dessa företag samtidigt som de minskar de öppna marknadernas betydelse paradoxalt nog ändrar grundvalarna för världsekonomins funktionssätt i riktning mot det slags perfekta internationella marknadsekonomi med fullständig kunskap som brukar användas för att beskriva vissa grunddrag i den internationella hushållningen. Denna tendens motverkas i sin tur av att de internationella företagens tillväxt ofta innebär en utveckling som leder från flertalskonkurrens till fåtalskonkurrens.

Av dessa skäl anses de internationella företagen spela en ekonomisk, politisk och kulturell roll av väsentligt annorlunda slag än de nationella.[1] Syftet med denna undersökning är att analysera de *samhällsekonomiska aspekterna* av dessa särdrag som utmärker de internationella företagen vid

[1] Härmed avses privata företag som *inte* faller under definitionen internationella koncerner. Beträffande denna definition, se nästa avsnitt.

en jämförelse med nationella företag.

I enlighet med koncentrationsutredningens tilläggsdirektiv kan den grundläggande problemställningen sägas vara följande: Hur förändras möjligheterna för det svenska folket att med den svenska nationalstaten som instrument uppnå olika samhällsekonomiska mål av de internationella koncernernas närvaro i ekonomin. Med internationella koncerner i den svenska ekonomin förstås därvid både svenska företag med dotterbolag utomlands och dotterbolag i Sverige till utländska moderbolag. Analysen avser alltså problemen både med att vara ursprungsland och med att vara värdland. Uttrycket samhällsekonomiska mål skall fattas i sin konventionella snävare bemärkelse (se vidare kapitel 9). Åtskilliga i den offentliga debatten uppmärksammade frågor faller därför utanför analysen. Detta gäller t ex olika sidor av de internationella koncernernas roll i utvecklingsförloppet i u-länder. Inte heller analyseras de politiska maktförskjutningar mellan grupper och länder som denna företagsform kan tänkas ge upphov till eller de tänkbara riskerna för den nationella kulturen och identiteten. Slutligen studeras inte de fackliga rörelsernas problem med att bevaka sina intressen mot internationella koncerner som ett speciellt fackligt problem.[2]

En annan begränsning som görs är att analysen koncentreras till industrikoncerner medan tjänstesektorn får en mera styvmoderlig behandling. Handeln, bankväsendet, rederinäringen och konsultbranschen är näringsgrenar där internationella koncerner är vanliga och av allt att döma av grundläggande betydelse för verksamhetens villkor och utformning. De skiftande förhållandena i dessa olika branscher medför att resursinsatsen skulle bli synnerligen betydande om även dessa skulle analyseras på ett meningsfullt sätt. En sådan resursinsats har inte rymts inom de ramar utredningen har haft att arbeta inom. Vissa data avseende andra näringsgrenar än den egentliga industrin presenteras dock för att möjliggöra jämförelser av det internationella inslaget.

Avgränsningen till industrin spelar föga roll rent kvantitativt när det gäller svenska företags investeringar i andra länder. Närmare 90 procent av det svenska beståndet av direktinvesteringar utomlands hänförde sig till industriföretag år 1965 (Lund 1967). Beträffande utlandsägda företag i Sverige saknas data för moderbolagens branschtillhörighet. Drygt hälften av de anställda vid dessa företag var emellertid anställda i tillverkningsindustri och 35 procent i partihandel vilket sannolikt innebär att de är anställda vid försäljningsbolag i Sverige ägda av utländska industriföretag. Troligen innebär avgränsningen till industriföretag i analysen därför inte så stor förlust i kvantitativa termer när det gäller utländska företag i Sverige heller. Däremot skall det observeras att tjänstesektorns internationella koncerner kan vara av stor betydelse trots sin ringa andel mätt i anställda eller fasta tillgångar. De internationella bankernas verksamhet torde vara av stor betydelse för utvecklingen på valutamarknaderna och för möjligheterna för industrikoncerner att etablera dotterbolag i främmande länder. Internationella reklambyråkoncerner och kreditupplysningskoncerner kan erbjuda särskilt intresse genom att deras verksamhet kan ha följder i avseenden som ovan förklarats ligga utanför denna utrednings område.

[2] Däremot behandlas vissa sidor av frågan om hur förhandlingsstyrkan kan tänkas påverkas i samband med analysen av lönebildningen i kap. 10.

Utredningen avser vidare de internationella koncernerna just i deras egenskaper av *internationella*, dvs den tar sikte på orsaker till och följder av deras egenskap att ha koncernbolag i mer än ett land. Detta måste understrykas emedan en stor del av litteraturen och debatten i själva verket förs omkring stora oligopol i *allmänhet*, trots att man använder beteckningar som multinationella företag och liknande. När vi här intresserar oss för storlek, oligopolstruktur och dylikt är det således inte för dessa egenskapers egen skull utan endast för att undersöka deras samband med internationell koncernbildning.

Även med dessa begränsningar är analysen uppenbarligen så brett upplagd att den skulle vara orimlig att genomföra inom ramen för ett enda betänkande, om den inte i huvudsak kunde bygga på förefintligt statistiskt material och genomföras med hjälp av redan utvecklad ekonomisk teori. Studien syftar därför endast till att presentera forskningsfronten på området och dra slutsatser beträffande den ovan angivna huvudproblemställningen med hjälp av redan tillgängliga statistiska data. I vissa avseenden torde emellertid tillämpningen av teori från andra områden på internationell koncernbildning innebära ett nytt grepp. Detsamma gäller användningen av vissa data. De viktigaste slutsatserna får likväl med nödvändighet den karaktär som forskningen på relativt nya områden inom samhällsvetenskaperna brukar ha. Vissa vanliga problemställningar visas vara fel ställda, andra föreställningar kan förkastas, men de positiva bidragen inskränker sig relativt ofta till en precisering av en problemställning utan någon klar slutsats i sakfrågan.

Följande direktiven utmynnar utredningen inte i rekommendationer beträffande ny lagstiftning eller inrättande av nya kontrollerande samhällsorgan. Däremot dras ibland slutsatser om vilka medel som skulle vara lämpligast för att uppnå olika mål i en marknadsekonomi med internationella koncerner. Den sannolika utvecklingen av de internationella koncernerna under de närmaste årtiondena diskuteras i ett mera spekulativt slutkapitel där bl a följderna av ökat löntagarinflytande, förstärkta samhällsorgan och annorlunda internationella relationer berörs.

Internationella koncerner

I litteraturen förekommer ett stort antal begrepp av typen multinationella företag, polycentriska företag, internationellt verksamma företag. Många författare använder flera uttryck för att skilja mellan olika grader av internationalism. Definitionerna avgränsar mycket olika grupper som går om lott på ett svåröverskådligt sätt.

Aharoni (1967) och Vahlne (1974) har analyserat olika definitioner på grundval av en indelning i struktur-, resultats- och beteendedefinitioner. Strukturdefinitionerna som är de vanligaste och kanske mest användbara utgår från lätt observerbara uppgifter om företagens organisation av typen hur många länder ett företag har dotterbolag i eller huruvida det har en särskild exportdivision eller är organiserat efter t ex produktlinjer utan geografiska begränsningar. I det av Raymon Vernon ledda Harvard-

projektet definieras t ex ett multinationellt företag som ett företag med producerande dotterbolag i minst sex länder (Vernon 1971). Även andra välkända författare som Dunning (1970) och Brooke och Remmers (1970) använder sådana strukturella definitioner.

Resultatkriterierna utgörs vanligen av sådana storheter som andel av ett företags totala sysselsättning, fakturering eller vinst som faller på dess utländska verksamhet. Beteende- eller attityddefinitionerna slutligen utgår från företagsledningens (eller "teknostrukturens") sätt att insamla beslutsunderlag. Om man "tänker globalt", "har en internationell horisont" osv är företaget "multinationellt", "polycentriskt" eller liknande. De mest etablerade av dessa olika försök till begreppsbildning är de som presenterats av Robinson (1967), Perlmutter (1969) samt av den kanadensiska undersökningsgruppen Task Force on the Structure of Canadian Industry (1968).

Robinson skiljer mellan följande fyra typer:

1. *Det internationella företaget* som har en särskild avdelning för sin verksamhet utomlands och låter de utländska marknaderna spela en stor roll för företagets strategi men som inte bedriver produktion utomlands.

2. *Det multinationella företaget* som bedriver all sorts verksamhet i flera länder inbegripet forskning och utveckling (FoU) och som fördelar sina resurser mellan dessa länder utan hänsyn till nationsgränser. Dess ägare och högkvarter har dock en klart nationell prägel.

3. *Det transnationella företaget* som helt saknar nationell prägel inte bara i sin verksamhet utan även vad gäller ägarstruktur och koncernledning.

4. *Det supranationella företaget* som är ett transnationellt företag som också har avnationaliserats i juridisk mening och således kontrolleras av en internationell lagstiftning och en internationell myndighet.

The Task Force on the Structure of Canadian Industry (1968) gjorde i sin rapport följande klassificering av företag med direkta investeringar utomlands:

1. *Det nationella företaget* som i sin verksamhet utomlands följer samma beteenden som i hemlandet och till och med sätter hemlandets lagstiftning i förgrunden.

2. *Det multinationella företaget* som är känsligt för de nationella traditionerna i varje land och respekterar dess lagstiftning och allmänna politik.

3. *Det globala företaget* som har så omfattande verksamhet i så många länder att det i praktiken är oberoende av varje enskilt lands lagstiftning.

Denna indelning betraktas också av Kindleberger som lämplig och förhållandevis väletablerad, men Kindleberger använder termen *det internationella företaget* för att beteckna den sistnämnda typen (Kindleberger 1969).

Perlmutters indelning är mera utpräglat företagssociologisk genom att den utgår helt från företagsledningens attityder. Perlmutter delar in det han kallar de multinationella företagen i tre typer (Perlmutter 1969).

1. *Det etnocentriska företaget* som är det hemlandsorienterade företaget. Metoder och produkter utformas i ursprungslandet, koncern-

ledningen är av ursprungslandets nationalitet och genomsyras av medvetenhet om att företaget har denna nationalitet. Direktiv, råd och information flyter ensidigt från högkvarteret i ursprungslandet till dotterföretagen utomlands.

2. *Det polycentriska företaget* som är det värdlandsorienterade företaget. Koncernledningen utgår från att främmande länder är särpräglade och svårbegripliga. Dotterföretagen utomlands ges en så lokal prägel som möjligt och leds av inhemsk personal. Koncernens huvudsakliga sammanhållande kraft är den gemensamma finansieringen.

3. *Det geocentriska företaget* vars ledning inte tar några som helst nationella hänsyn utan väljer rätt man för rätt jobb, analyserar finansierings- och etableringsfrågor utan förutfattade meningar om olika länder och uppmuntrar nära kontakter och samarbete mellan koncernens bolag i olika länder.

Ingen av dessa eller andra indelningar har emellertid blivit allmänt accepterad. Deras värde synes därför i huvudsak vara att de beskriver en skala av företagstyper med successivt mera internationell karaktär och därvid bidrar till att fästa uppmärksamheten på olika egenskaper som kan antas vara väsentliga för diskussionen. Beteendedefinitionerna, som för övrigt som synes har vissa inslag av struktur- och resultatkriterier, är dessutom svåra att använda empiriskt då de uppenbarligen kräver ett intensivstadium av varje företag för sig för att klara gruppindelningen.

Som i alla andra sammanhang måste naturligtvis valet av definition styras av analysens syfte. Definitionerna skiljer ut mycket olika typer av företag och slutsatserna påverkas därför på ett genomgripande sätt av valet av definition. Om man som kriterium väljer att företaget skall ha en årlig omsättning på minst en miljard dollar och producerande dotterbolag i minst tre länder så faller alla svenska koncerner utanför utom SKF, LM, Volvo och kanske ett par till. Däremot kommer ett stort antal amerikanska storföretag med 95 procent av sin verksamhet inom Förenta Staterna men med enstaka anläggningar i t ex Kanada och Mexiko att klassificeras som internationella koncerner. Detta kan kanske vara lämpligt om man är intresserad av vad mycket stora företag med viss utlandsproduktion spelar för roll i ekonomin, men i huvudsak torde ändå detta kriterium leda till analys av företag som inte vanligen betraktas som typiska internationella koncerner.

I andra sammanhang kan det kanske vara intressantare att undersöka företag som fakturerar mer än 50 % av sin omsättning utanför hemlandet oavsett om de har några producerande dotterbolag utomlands eller ej. Sådana företag kan tänkas vara särskilt känsliga för internationella konjunkturer eller särskilt benägna att flytta sin verksamhet mellan länder eller ha en särskilt utpräglad "internationell horisont" i företagsledningen. Under denna definition faller 44 svenska koncerner, men bara 7 amerikanska (Vahlne 1974).

Flera av de beteckningar som används i debatten har redan fått en positiv eller negativ värdeladdning eller bägge. Uttryck som multinationell, flernationell och tvärnationell har sannolikt ofta införts i syfte att skapa en positiv association. Åtminstone när det gäller multinationell

torde de kritiska debattinläggen efterhand ha givit en dålig klang åt termen. Som rent beskrivande termer är många av de använda namnen direkt dåliga. Multinationell och flernationell skapar ett intryck av att dessa företag skulle sakna nationalitet trots att ett av de viktigaste problemen ofta anses vara att i stort sett alla företag har en bestämd nationalitet och alltså är utländska i andra länder.

För denna utrednings syften har beteckningen *internationella koncerner* valts såsom den minst värdeladdade och bäst beskrivande. Ordet internationell är det normala ordet för att beskriva relationer och transaktioner mellan länder och ordet koncern beskriver just den företagsform som det nästan alltid är fråga om. Ett företag kan visserligen i princip *bedriva* verksamhet utomlands i olika juridiska former. Det kan upprätta en filial utomlands varmed menas en anläggning eller annan rörelsegren utan ställning som egen juridisk person. Detta förekommer så sällan att det saknar betydelse i en studie av de internationella företagens roll i den svenska ekonomin. År 1973 fanns i Sverige endast några tiotal sådana rörelser med utländska ägare och den sammanlagda deklarerade inkomsten av dessa översteg inte 5 miljoner kr. Möjligheten för utlänning att bedriva rörelse i filialform fanns f ö inte före 1955 då den s k filiallagen tillkom (Johansson 1968).

Ett annat fall som också är av intresse nästan enbart som kuriositet är det att det kontrollerande aktieinnehavet i ett bolag ligger i händerna på fysiska personer bosatta utomlands. Förutom att även detta fall är relativt sällsynt förefaller det osannolikt att ett sådant företag skulle uppvisa de egenskaper och beteenden som har gjort det internationella företaget till föremål för ett sådant livligt intresse. Svenska industribolag i vilka minst 20 % av röstetalet innehas av utländska fysiska personer sysselsatte knappt 7 000 personer år 1971 vilket utgjorde 0,7 % av den totala sysselsättningen i industrin. Det är däremot okänt hur många och hur stora de företag utomlands är, som helt eller delvis ägs av svenska privatpersoner. Sannolikt är företeelsen ganska vanlig på grund av att den erbjuder en möjlighet att bli beskattad i länder med förmånligare skatteregler i något avseende. Det är emellertid här snarare fråga om ett kryphål i skattelagstiftningen för privatpersoner än om ett problem som har med den internationella företagsstrukturen att göra.

Det är vidare uppenbart att ett företag inte gärna kan sägas bedriva *sin* verksamhet i ett bolag utomlands, om det inte har ett sådant bestämmande inflytande över bolaget som nämns i § 221, mom. 1 av 1944 års lag om aktiebolag: "Äger ett aktiebolag mer än hälften av aktierna i ett annat aktiebolag eller, om aktier med olika röstvärde finnas, så många aktier, att röstetalet för dem utgör mer än hälften av röstetalet för samtliga aktier, skall det förra bolaget anses såsom moderbolag och det senare bolaget såsom dotterbolag. Om ett eller flera dotterbolag eller ock moderbolaget och ett eller flera dotterbolag tillsammans äga så många aktier i ett annat bolag som nyss sagts, skall jämväl sistnämnda bolag anses såsom dotterbolag (dotterdotterbolag) till moderbolaget. Har ett aktiebolag eljest på grund av aktieinnehav eller avtal eller av annan orsak ett bestämmande inflytande över ett annat aktiebolag, varmed jämväl är

förbundet ett väsentligt intresse i det senares ställning och resultatet av dess verksamhet, skall ock det förra bolaget anses såsom moderbolag och det senare bolaget såsom dotterbolag. Alla bolag, som äro med varandra sålunda förenade att de inbördes äro moder- och dotterbolag eller dotterbolag till samma moderbolag, kallas koncernbolag." (Stenbeck m fl 1970).

Med internationella koncerner skall vi alltså i denna studie mena koncerner med koncernbolag i aktiebolagens mening i mer än ett land.[3] Detta är uppenbarligen en mycket vid definition som gör ett byggnadsföretag utan export men med en spånskivefabrik i Norge till internationell koncern. Samtidigt kan ett större företag som säljer mer än hälften av sin produktion till tjugo trettio länder hamna utanför om det inte har egna försäljningsbolag på exportmarknaderna. Det senare torde dock vara ett mindre problem, emedan det rent empiriskt förhåller sig så att alla företag som kan tänkas vara intressanta i de sammanhang som skall studeras faktiskt har åtminstone några försäljningsbolag utomlands.

Det är däremot sannolikt att definitionen ibland kan verka för vid. Det hävdas ofta i litteraturen att försäljningsbolag inte bör räknas, då sådana antas sakna flertalet av de särdrag som skapat intresse för de internationella företagen. Det är emellertid uppenbart att denna gränsdragning, liksom varje annan, är otillfredsställande från vissa synpunkter. Redan existensen av försäljningsbolag ger naturligtvis en koncern handlingsmöjligheter, information och kontakter som gör den mera internationellt präglad än ett företag som bedriver sin utrikeshandel genom fristående representanter. Försäljningsbolagens roll framför allt som en övergångsfas i det internationella företagets framväxt kan vara viktig, och när det gäller betalningar som är interna för en koncern men externa för ett land är försäljningsbolag kanske lika intressanta som tillverkningsföretag.

Den följande analysen kommer alltså att avse internationella koncerner i den ovan definierade, vida bemärkelsen, vilken också är den som används i FN-studien "Multinational Corporations in World Development" (1973). Åtskillnad mellan sådana koncerner av olika storlek, olika internationaliseringsgrad osv kommer dock att göras i de sammanhang där detta är analytiskt intressant. Det bör noteras att den starka koncentrationen innebär att vi för Sveriges del kan välja ut de 20 största internationella koncernerna med svenska moderbolag respektive de 20 största företagen i Sverige med utländska moderbolag och få en täckning på 80–90 procent av hela gruppens ekonomiska verksamhet.

Aktiebolagslagens definition av koncern har den fördelen att den ger en nära nog fullständig parallell med definitionen av direkta investeringar (se nästa avsnitt). Som framhållits i ett av koncentrationsutredningens tidigare betänkanden (SOU 1968:7, s 42) är det den ekonomiska enheten inte den juridiska enheten, som är intressant i ekonomisk analys. Den ekonomiska enheten kan bestå av flera formellt självständiga rättssubjekt om de i någon mening kontrolleras av ett subjekt. Enligt den svenska aktiebolagslagen måste detta senare vara ett rättsligt fristående företag för att de under gemensam kontroll stående företagen skall betraktas som koncern. Att en fysisk person kontrollerar två aktiebolag medför alltså

[3] Även ekonomiska föreningar, handelsbolag och kommanditbolag kan ingå i koncerner genom att ha kontrollerande aktieinnehav i aktiebolag. Kooperativa förbundet är således att betrakta som en internationell koncern.

inte att dessa anses stå i ett koncernförhållande till varandra.

Det svenska bolagsrättsliga koncernbegreppets definition bestämmer vilka ekonomiska enheter som skall redovisa konsoliderad balansräkning för hela den ekonomiska enheten och aktiebolagslagen reglerar också rätten att utdela vinstmedel i enlighet med hela koncernens resultat. Praktiska skäl talar därför för att använda denna definition i en undersökning av de internationella koncernerna. Som Lodin framhåller är *koncern* ett begrepp vars innebörd växlar efter syftet (Lodin 1973). Härtill kommer att de fall där ett företag har ett visst inflytande i ett annat företag, men delar detta med andra intressenter, sannolikt inte uppvisar den grad av intressegemenskap, samordnad ledning och effektiv interninformation som normalt är det som väcker intresse och farhågor i samband med de internationella koncernerna.

I denna utredning intresserar vi oss för en typ av företagsorganisation som präglas av samordnad verksamhet i flera länder, inte för utländska intressen i företag i allmänhet. Ett särskilt problem utgör därvid de bolag i vilka ett utländskt företag har en stor minoritetspost utan att formell koncernbildning har skett. I Sverige sysselsatte egentliga dotterbolag till utländska företag (röstetal på över 50 %) år 1971 41 000 personer, medan minoritetsägda (där utländska företag hade 20–50 % av röstetalet) hade 26 500 anställda. Detta utgjorde 4,5 respektive 3,0 % av det totala antalet industrisysselsatta (SCB 1973). Beträffande av svenska företag minoritetsägda bolag i utlandet fann Swedenborg (1973) att 60 000 personer var anställda vid sådana år 1970. (Kriteriet var i detta fall att andelen av aktiekapitalet skulle vara 10–50 %.) Detta motsvarade drygt 6 % av antalet anställda i svensk industri samma år, att jämföras med 183 000 personer eller 20 % som var anställda vid av svenska företag majoritetsägda företag utomlands. Normalt är dessa minoritetsinnehav inte uttryck för koncernband i den svenska aktiebolagslagens mening, då det vanligen finns ytterligare en eller flera större minoritetsposter och ofta rentav en majoritetspost hos andra ägare. Dylika minoritetsposter är sannolikt vanligen exempel på gemensamt ägda företag, s k *joint ventures*.

Av detta skäl skall vi i det följande med internationella koncerner normalt mena sådana företagsgrupper som består av ett moderbolag med majoritetsägda dotterbolag i mer än ett land. Frågan om minoritetsinnehav berörs ytterligare i nästa kapitel.[4]

Direkta investeringar

Investering i företag utomlands kan klassificeras antingen som portföljinvestering eller som direktinvestering i betalningsbalansstatistiken. Avgörande för klassificeringen är huruvida investeringen ger investeraren ett kontrollerande inflytande över företaget i fråga. I sådant fall räknas investeringen som direkt. Portföljinvesteringar är alltså passiva kapitalplaceringar utomlands där avkastningen står i förgrunden och någon strävan att påverka skötseln av företagen inte föreligger.

[4] Resonemanget här skall alltså inte tolkas så att det allmänt skulle krävas majoritetsröstetal för att kontrollera ett aktiebolag. Tvärtom styrs naturligtvis många fristående företag med hjälp av ganska små röstetalsandelar, ibland inte mer än 5–10 %. Anledningen till att vi här i huvudsak inskränker analysen till majoritetsägande är att detta är den förhärskande metoden att hålla samman den typ av företagsgrupper vi är intresserade av. I det fall studiet gäller t ex bankinflytande i näringslivet, finansimperier och dylikt blir naturligtvis även minoritetsposter viktiga.

I svensk betalningsbalansstatistik räknas en investering i företag utomlands som direktinvestering redan om syftet är att få ett visst inflytande över företaget. Det krävs alltså ingen fastslagen procentandel av totala aktiekapitalet eller totala antalet röster. Även lån mellan företag där det ena har sådant inflytande räknas som direktinvestering. (SOU 1971:31, s 149). Investeringar i gemensamt ägda bolag (joint ventures) räknas alltså också som direkta. I själva verket räcker det med existensen av ett samarbetsavtal för att en investering skall hänföras till denna typ.

Internationella valutafonden definierar direktinvesteringar på ungefär samma sätt (Balance of Payments Manual 1966). Vissa länder, t ex Förenta Staterna, fastslår däremot en bestämd siffra för aktieandelen. I amerikansk statistik är den satt till 10 procent (The Balance of Payments Statistics of the United States 1965).

Gränsen mellan portföljinvesteringar och direktinvesteringar kan synas svår att dra i praktiken och de existerande skillnaderna i definitioner mellan olika länder kan synas hota jämförbarheten. I själva verket är emellertid problemet ringa emedan aktieandelen nästan alltid ligger så högt i de fall då inflytande kan antas eftersträvas att de något olika definitionerna leder till praktiskt taget samma uppdelning av det statistiska materialet. De företag i Europa och Nordamerika som klassificeras som utländska dotterbolag är helägda eller kontrolleras genom majoritetsintressen i mer än 90 procent av alla fall. (Brooke–Remmers 1970, s. 261.)

Definitionen av internationella företag och definitionen av direktinvestering är alltså sådana att vi kan säga att internationella företag är företag som har gjort direkta investeringar utomlands. Vid fullständig symmetri skulle vi också kunna säga att direkta investeringar är investeringar som görs över nationsgränser men inom en koncern. Denna senare formulering är kanske den som för oss närmast kärnproblemet i diskussionen om de internationella företagen. Vi har att göra med investeringar som är interna för en koncern men externa för en stat. Symmetrin störs emellertid av de direktinvesteringar i minoritetsposter som görs i syfte att få insyn och visst inflytande utan att koncernförhållande uppstår.

Den ganska långtgående symmetri mellan definitionerna på internationella företag respektive direkta investeringar som ändå föreligger har medfört att ungefär samma problemområde omväxlande kallas teorin för internationella företag och teorin för direkta investeringar. Egentligen är dock direktinvesteringsteorin en teori som fäster uppmärksamheten på vissa betalningsbalansaspekter av de internationella koncernernas etablering, existens och beteenden. Efterhand som intresset för dessa företag har breddats till att gälla teknisk utveckling, skattefrågor, löntagarsidans situation osv har det blivit vanligare att tala om de internationella koncernerna (under olika benämningar) än om direkta investeringar.

2 Statistisk översikt

Det stegrade intresset för de internationella koncernerna har i stor utsträckning orsakats av deras imponerande dimensioner och deras snabba tillväxt i vissa områden. Det allmänna intrycket av både den vetenskapliga och politiska litteraturen på området är att de farhågor och förväntningar som knyts till dessa företags verksamhet i industriländerna är baserade på den imponerande karaktären hos dessa statistiska data snarare än på faktiskt konstaterade samhällsekonomiska följder. Syftet med detta kapitel är att teckna en statistisk bakgrundsbild av den företeelse som är föremålet för vår studie. Vi nöjer oss här med att se till ett tvärsnitt i tiden medan utvecklingstendenserna analyseras i de två följande kapitlen.

Den internationella bilden

De internationella koncernerna är i allt väsentligt ett fenomen som vuxit fram i de industrialiserade marknadsekonomierna. Praktiskt taget alla dessa koncerners moderbolag är registrerade i något OECD-land. Några tillförlitliga data över internationella koncerner med ursprung i u-länder finns inte, men deras omfattning torde än så länge vara försumbar. Även data för OECD-länderna är osäkra och svåra att jämföra mellan olika länder. *Tabell 2:1* bygger på en FN-framskrivning till 1971 av en sammanställning av data som OECD-DAC gjorde för år 1967.

Den första slutsatsen man frestas dra är naturligtvis att Förenta Staternas andel på omkring hälften ingalunda förefaller överväldigande. Den amerikanska ekonomin utgör ju bortåt hälften av OECD mätt i t ex BNP. Det måste emellertid då observeras att vi bör ha anledning att vänta oss att de små västeuropeiska länderna har en stor andel av de utländska direktinvesteringarna liksom de har en stor andel av utrikeshandeln, just genom sin litenhet. Ett företag i Strasbourg som investerar på andra sidan Rhen gör ju en direktinvestering utomlands, medan ett företag i Boston som etablerar ett dotterbolag ända borta i Los Angeles inte får sin investering registrerad på detta sätt.

Detta innebär att det finns skäl att vänta sig att den amerikanska ekonomins storlek skall leda till en proportionellt sett liten direktinvesteringsvolym likaväl som den leder till en proportionellt liten utrikes-

Tabell 2:1 Beståndet av direktinvesteringar i världen efter moderbolagens hemländer år 1971; bokförda värden

	Miljarder dollar	Procentuell andel
Förenta Staterna	86,0	52,0
Storbritannien	24,0	14,5
Frankrike	9,5	5,8
Västtyskland	7,3	4,4
Schweiz	6,8	4,1
Kanada	5,9	3,6
Japan	4,5	2,7
Nederländerna	3,6	2,2
Sverige	3,5	2,1
Italien	3,4	2,0
Belgien	3,3	2,0
Australien	0,6	0,4
Portugal	0,3	0,2
Danmark	0,3	0,2
Norge	0,1	0,0
Övriga	6,0	3,6
Totalt	165,0	100,0

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973).

Anm: "Övriga" utgör en uppskattning av framför allt direktinvesteringar från u-länder.

handelsvolym. Förenta Staterna svarar för endast omkring 18 procent av OECD-ländernas totala utrikeshandel just på grund av att en så stor del av de transaktioner amerikanska företag genomför faller inom det stora landets gränser. Från denna synpunkt framstår alltså den amerikanska andelen av världens direktinvesteringar som oproportionerligt stor och som ett problem som kräver en förklaring.

En annan fingervisning om de amerikanska direktinvesteringarnas övervikt får man när man jämför de västeuropeiska ländernas samlade bestånd av direktinvesteringar i Förenta Staterna på ca 10 miljarder dollar med Förenta Staternas i Västeuropa som uppgick till ca 28 miljarder dollar år 1971. Mellan Kanada och Förenta Staterna är disproportionen ännu mera påtaglig. Det amerikanska beståndet av direktinvesteringar i Kanada var nästan lika stort som det i Västeuropa, 24 miljarder dollar, medan det kanadensiska i Förenta Staterna uppgick till endast drygt 3 miljarder dollar. Man kan alltså hävda att de amerikanska internationella koncernerna har en dominerande ställning i de utvecklade marknadsekonomierna långt utöver vad den amerikanska ekonomins storlek skulle ge anledning att vänta.

I u-länderna var de amerikanska företagen däremot inte påtagligt dominerande. Endast drygt hälften av direktinvesteringarna i dessa länder var amerikanska, vilket alltså någorlunda motsvarar den amerikanska ekonomins andel av hela OECD-områdets. Detta torde till stor del förklaras av att flera av de övriga OECD-medlemmarna är före detta kolonialmakter, vilkas företag har kvar ekonomiska fotfästen från kolonialtiden i gruvor, oljeutvinning och plantager.

Tabell 2:2 DAC-ländernas totala bestånd av direktinvesteringar fördelat på områden; procentuella andelar av bokförda värden vid slutet av år 1967

	I-länder	U-länder	Varav			
			Afrika	Latin-Amerika	Väst-Asien	Övriga Asien
Förenta Staterna	72	28	2	20	3	3
Storbritannien	62	38	11	10	5	12
Frankrike	55	45	29	8	3	6
Nederländerna	25	75	14	42	8	11
Kanada	61	39	2	36	0	1
Västtyskland	66	34	5	26	1	2
Japan	52	48	1	28	6	13
Italien	67	33	12	19	1	1
Belgien	70	30	24	5	0	1
Schweiz	87	13	1	10	0	2
Sverige	88	12	5	6	0	1
Australien	74	26	0	0	0	26
Portugal	50	50	–	–	–	–
Danmark	85	15	9	2	1	3
Norge	85	15	5	10	0	0
Alla DAC-länder	68	32	6	18	3	5

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973).

Som framgår av *tabell 2:2* vardet Frankrike, Nederländerna, Japan och Portugal som hade de största andelarna i u-länder år 1967, följda av Storbritannien, Kanada, Västtyskland och Italien. Förenta Staterna hade en väsentligt mindre andel u-landsinvesteringar än genomsnittet av övriga länder. De skandinaviska länderna och Schweiz var nästan helt koncentrerade till i-länder. Det fanns ett visst samband mellan geografisk och sektoriell fördelning såtillvida att investeringar i u-länder i stor utsträckning avsåg råvaruutvinning, medan investeringar i i-länder dominerades av tillverkningsindustri och tjänster.

Som framgår av *tabell 2:3* hänförde sig skillnaderna i huvudsak till fördelningen mellan oljeutvinning och tillverkningsindustri.

De internationella koncernernas verksamhet i i-länder faller alltså till ungefär hälften på tillverkningsindustri och till en fjärdedel på vardera råvaruutvinning och övrigt. Råvaruproduktionen består till större delen av oljeutvinning. I u-länderna är proportionerna mellan tillverknings-

Tabell 2:3 DAC-ländernas totala bestånd av direktinvesteringar fördelat på näringsgrenar; procentuella andelar av bokförda värden vid slutet av år 1966

	Totalt	I-länder	U-länder
Oljeutvinning	29	24	40
Gruvdrift o d	7	5	9
Tillverkningsindustri	40	47	27
Övrigt	24	24	24
Totalt	100	100	100

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973).

industri och råvaruutvinning omkastade så att hälften faller på den senare. Även här dominerar oljeutvinningen fullständigt. Med tanke på den utveckling som äger rum på oljeområdet med statliga övertaganden och nya företag torde bilden komma att förändras grundligt under de närmaste åren. Även när prospektering och utvinning sköts av oljebolagen torde det alltmera komma att ske under statlig kontroll och i konsortier med stort statligt inflytande från värdlandets sida. Siffrorna för oljeutvinning i *tabell 2:3* kommer därför sannolikt både att falla och efterhand ge en alltmera överdriven bild av oljebolagens roll på området. En liknande utveckling tycks vara på väg när det gäller gruvindustrin i många länder (Liberia, Peru, Chile osv).

De internationella koncernerna förutsätts ofta utgöra ett särskilt problem genom att de i tillverkningsindustrin återfinns framför allt i de teknologitunga och prestigefyllda branscherna. Detta är kanske inte helt riktigt om man därmed menar att huvuddelen av direktinvesteringarna i tillverkningsindustrin skulle ligga i dessa branscher. Som framgår av *tabell 2:4* svarar de branscher där den tekniskt avancerade produktionen sannolikt ligger (kemiska produkter, maskiner, elektriska produkter och andra produkter) för drygt 60 procent av direktinvesteringarna i tillverkningsindustrin av amerikanska, brittiska och tyska företag och för omkring en fjärdedel för japanska företag. Eftersom emellertid även dessa fyra branscher naturligtvis innehåller en hel del företag med tekniskt mera konventionella produkter är det kanske tillåtligt att dra slutsatsen att åtminstone hälften av direktinvesteringarna i tillverkningsindustrin är av relativt traditionell teknisk standard.

Däremot är det uppenbart att, sett från andra sidan, flertalet av de tekniskt avancerade industrierna domineras av internationella koncerner. Detta gäller t ex avancerade kemiska produkter, elektronik, kärnkraft.

Beträffande fördelningen av övriga direktinvesteringar på jordbruk, handel, kommunikationer, finansinstitut, turism osv är den internationella statistiken dålig. *Tabell 2:5* visar att handel och jordbruk är viktiga grenar i u-länderna. Sannolikt är dessa övriga näringsgrenar relativt små

Tabell 2:4 Beståndet av direktinvesteringar i tillverkningsindustrin fördelat på branscher för fyra ursprungsländer; procent av bokförda värden

	Förenta Staterna	Japan	Storbritannien	Västtyskland
Livsmedel	8	6	10	5
Textilier	–	20	2	3
Skogsprodukter	–	22	2	1
Kemiska produkter	20	6	10	36
Metaller	11	14	6	10
Maskiner	12	7	16	10
Elektriska produkter	8	7	9	15
Transportmedel	18	11	14	13
Andra produkter	22	6	31	8

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973).

Tabell 2:5 DAC-ländernas bestånd av direktinvesteringar i u-länderna vid slutet av 1967; bokförda värden fördelade på näringsgrenar i procent

Oljeindustri	33
Gruvdrift	11
Tillverkningsindustri	29
Handel	8
Jordbruk	6
Offentliga serviceföretag	5
Kommunikationer	2
Bankväsende	2
Turism	1
Övrigt	3

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973).

och föga kapitalkrävande varför direktinvesteringarna har varit små där jämfört med i råvaruutvinning och tillverkningsindustri. Det är dock sannolikt att dessa investeringar ofta kan spela en stor roll i dessa näringsgrenar i enskilda länder. Likaså är det som redan framhållits troligt att t ex internationella banker kan vara mycket betydelsefulla för de problemställningar som står i centrum i denna utredning trots att det kapital som investeras i dem är obetydligt.

En annan typ av uppgift som ofta presenteras är jämförelser mellan stora internationella koncerners omsättning och totala förädlingsvärdet i nationella ekonomier. Sådana jämförelser är inte bara egendomliga från den självklara synpunkten att den ena typen av uppgifter är omsättning och den andra förädlingsvärde. Omsättningen är normalt drygt dubbel så stor som förädlingsvärdet för tillverkningsindustrin i genomsnitt och man kan alltså lätt göra en grov korrigering för detta genom att halvera omsättningssiffran. Problemet är i stället tolkningen. Även när bruttonationalprodukter jämförs med förädlingsvärden för de största internationella koncernerna befinns många länder vara mindre än de största koncernerna och frågan är vad detta kan antas innebära. Sannolikt presenteras dessa siffror som fingervisningar om en maktbalans till de stora internationella koncernernas förmån. Möjligheterna att använda förädlingsvärden som mått på ekonomisk och politisk makt är emellertid tvivelaktiga och vi skall här undvika att bidraga till den sortens synsätt.

Det kan däremot vara av intresse att jämföra årsflödet av direktinvesteringar med de årliga investeringarna i hemlandet som ett mått på industrins internationaliseringsgrad. Som framgår av *tabell 2:6* är Storbritannien, Förenta Staterna och Nederländerna länder vars industri gör en betydande del av sina investeringar utomlands. Även Sverige ligger ganska högt. Storbritannien och Nederländerna intar en särställning genom att samtidigt en stor andel av investeringarna i det egna landet görs av utländska koncerner. Övriga länder är mera markerade ursprungsländer *eller* mottagarländer för direkta investeringar. Då siffrorna för direktinvesteringar och inhemska industriinvesteringar inte är direkt jämförbara, bör procentandelarna användas endast som en grov fingervisning om skillnaderna mellan länderna.

Tabell 2:6 Flödet av direktinvesteringar år 1970 i vissa länder

	Miljoner dollar		Procentandel av totala industriinvesteringar	
	In	Ut	In	Ut
Förenta Staterna	1 403	7 330	4	22
Japan	94	355	1	2
Belgien/Luxemburg	318	156	21	10
Finland	34	18	5	3
Frankrike	622	373	6	3
Italien	606	109	10	2
Nederländerna	536	512	20	19
Sverige	108	195	7	13
Storbritannien	1 721	1 771	30	30

Källa: IMF Balance of Payments Yearbook, OECD National Accounts.

Tabell 2:7 Internationell produktion och export år 1971 för vissa länder i miljoner dollar

	Produktion i utlandet	Export	Utlandsproduktion i procent av export
Förenta Staterna	172 000	43 500	396
Storbritannien	48 000	22 400	215
Frankrike	19 100	20 400	94
Västtyskland	14 600	39 000	37
Schweiz	13 500	5 700	236
Kanada	11 900	17 600	68
Japan	9 000	24 000	38
Nederländerna	7 200	13 900	52
Sverige	6 900	7 500	92
Italien	6 700	15 100	44
Belgien	6 500	12 400	52

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973).

Förhållandet mellan export och produktion utomlands betraktas också ofta som en uppgift av intresse av skäl som senare skall diskuteras. Värdet av produktionen per år vid utländska dotterbolag finns emellertid inte tillgängligt på jämförbar grund mellan länder, utan beräknas då schablonmässigt som uppgående till dubbla bokförda värdet av de utestående direktinvesteringarna.

Förenta Staterna har som synes en liten export i förhållande till utlandsproduktionen. Detta kan förefalla naturligt med tanke på landets karaktär av kontinent. Transportkostnaderna för export måste ju i genomsnitt ligga betydligt högre än för de västeuropeiska länderna och det kan då te sig naturligt att många amerikanska företag har föredragit att starta produktion i avnämarländerna. En sådan förklaring förefaller däremot inte alls hjälpa beträffande Schweiz vars utlandsproduktion också ligger mycket högt i förhållande till exporten. Schweiz har ju tvärtom mycket nära till sina viktigaste handelspartner och har dessutom

Tabell 2:8 Procentuell andel av antalet bolag utomlands som kontrolleras av internationella koncerner med hjälp av minoritetsposter

Ursprungsland	I-länder	U-länder
Förenta Staterna	7	11
Storbritannien	24	25
Japan	14	35
Sverige	8	

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973).

högt värdeviktförhållande i sin export. Frapperande av motsatt skäl är de låga relationstalen för Västtyskland och Japan. Den japanska industrin har likaväl som den amerikanska skäl att producera lokalt för att minska sina transportkostnader och båda länderna har en tekniskt välutvecklad industri dominerad av stora koncerner som har den ledningspersonal och den erfarenhet av koncernbildning som krävs för utlandsetablering.

Slutligen kan vi konstatera att majoritetskontroll eller hundraprocentigt ägande är det vanligaste i internationella koncerner trots att dotterbolagen i princip skulle kunna kontrolleras med hjälp av röstetal på ända ner till 10 % när det gäller större dotterbolag med i övrigt spritt ägande. Det skall senare analyseras varför denna strävan efter relativt fullständig kontroll är naturlig. Ett problem i sammanhanget är emellertid att FN-statistiken meddelar hur stor del av de företag vilka har identifierats som tillhörande en internationell koncern som kontrolleras med minoritetsaktieposter. Det finns naturligtvis andra företag i vilka internationella koncerner har stora minoritetsposter medan kontrollen ligger hos något annat företag eller delas med ett eller flera andra företag. Studier av de internationella koncernernas betydelse bör rimligen bygga på data över företag som kontrolleras av dessa koncerner och gränsen blir då något flytande. Vi skall återkomma till frågan i nästa avsnitt.

Några bakgrundsdata för Sverige

Som redan har konstaterats är Sverige mera ett ursprungsland än ett värdland för direktinvesteringar. Detta gäller när man räknar i värdet av investeringar eller i förädlingsvärdet i den därpå byggda ekonomiska verksamhetens omfattning. Enligt IUI:s undersökningar fanns det år 1970 236 svenska internationella koncerner med omkring 1 300 dotterbolag utomlands medan utländska internationella koncerner hade omkring 800 dotterbolag i Sverige. Omkring 900 av de förstnämnda dotterbolagen och omkring 600 av de senare var emellertid försäljnings- och serviceföretag med obetydlig verksamhet i landet mätt i förädlingsvärde. Antalet anställda vid svenska industriföretags utländska dotterbolag[1] uppgick år 1970 till 225 000 personer, medan antalet anställda vid utlandsägda dotterbolag i Sverige uppgick till 82 000.

[1] Uppgifterna för svenskägda företag utomlands bygger genomgående på Swedenborgs undersökning vid Industrins utredningsinstitut (Swedenborg 1973). Då denna omfattar endast svenska *industri*företags utländska dotterbolag borde egentligen till de här presenterade siffrorna läggas anställda vid dotterbolag utomlands till svenska handelsföretag, banker, konsultföretag o d. Industrins dominerande roll gör detta utelämnande försumbart i det aktuella sammanhanget.

Tabell 2:9 Anställda och omsättning i utländska dotterbolag

	Svenskägda industriföretag utomlands år 1970	Utlandsägda industriföretag i Sverige år 1971
Antal anställda	182 650	40 916
Omsättning i miljoner kr	16 039	7 230

Anm: Uppgifterna för utlandsägda industriföretag i Sverige avser *industriarbetsställen,* varför de inte är fullt jämförbara med siffrorna i första kolumnen, vilka omfattar även producerande dotterbolags återförsäljningsverksamhet. Omsättningen per anställd var alltså högre vid utlandsägda industriföretag betraktade som juridiska enheter.

Källa: Swedenborg (1973), Statistiska Meddelanden N 1973:32.

Om vi ser till enbart tillverkningsindustrin var antalet svenska internationella koncerner drygt 100. Dessa 100 svenska internationella koncerner hade drygt 400 producerande dotterbolag utomlands, medan antalet utlandsägda bolag med tillverkning i Sverige uppgick till ungefär 200. Av de senare var då några minoritetsägda, dvs den utländskt ägda andelen var mindre än 50 %. Det totala antalet anställda och omsättningen år 1970 respektive 1971 framgår av *tabell 2:9*. De svenska producerande dotterbolagen är i allmänhet små. 238 av de 428 registrerade företagen i Swedenborgs undersökning hade färre än 200 anställda och endast 26 hade över 1 000 anställda. Medelantalet anställda var 426 personer, medan det stannade vid 211 för utlandsägda industriföretag i Sverige. Mätt i antal anställda var alltså de svenskägda dotterbolagen utomlands större än de utlandsägda i Sverige, medan motsatt förhållande noteras om vi i stället mäter i omsättning eller tillgångar. Orsakerna till detta torde vara dels att relativt lägre löner utomlands än i Sverige leder till en högre kapitalintensitet i det senare landet dels att branschstrukturen skiljer sig.

Då antalet sysselsatta i svensk industri uppgick till drygt 900 000 utgjorde alltså antalet anställda utomlands omkring 20 % av denna siffra, medan omkring 4,5 % av de industrianställda i Sverige var verksamma vid utländska dotterbolag.

Koncentrationen i den svenska utlandsproduktionen framgår av att de 10 största utlandsinvesterarna svarar för 75 % av den totala verksamheten och de 20 största för 85 % (Swedenborg 1973). Däremot förefaller det inte som om de svenska internationella koncernerna skulle tendera att producera utomlands i stället för att exportera ju större de är. Kvoten mellan export och utlandsproduktion växer knappast med företagsstorleken, medan såväl exportens som utlandsproduktionsandelarna av koncernernas totala försäljning tycks visa en sådan tendens. Sambandet är således närmast att ju större företagen är desto mer *säljer* de till utlandet, däremot tenderar de inte att producera utomlands i stället för att exportera.

De svenska dotterbolagen utomlands domineras fullständigt av verkstadsindustrin som svarar för 73 procent av utlandsproduktionen mätt i antal anställda (tabell 2:11). Om man därtill lägger kemisk industri med

Tabell 2:10 Svenska internationella koncerners export och utlandsproduktion år 1970

Antal anställda i Sverige	Kvoten export – utlandsproduktion	Procent av svenska koncernföretags försäljn.	
		Export	Utlandsprod.
50– 200	1,3	26	20
200– 500	1,0	32	32
500– 1 000	3,0	33	11
1 000– 2 000	1,3	31	23
2 000– 5 000	1,2	42	34
5 000–10 000	1,3	43	32
10 000–	1,5	50	35
Alla	1,4	45	32

Källa: Swedenborg (1973).

Anm: Med internationella koncerner avses här endast koncerner med producerande dotterbolag utomlands.

Tabell 2:11 Antal anställda i producerande dotterföretag i utlandet och i svensk industri i olika branscher 1970

Bransch	Antal anställda		Anställda i utlandet i % av anställda i Sverige
	I utlandet	I Sverige	
Gruvindustri	0	13 853	0
Livsmedelsindustri samt dryckes- varu- och tobaksindustri	1 967	75 074	3
Textil- och beklädnadsindustri samt läder- och lädervaruindustri	3 367	76 738	4
Massa- och pappersindustri	3 875	47 863	8
Pappersvaru- och grafisk industri	3 820	57 357	7
Kemisk industri samt gummi- och plastindustri	24 832	65 163	38
Järn-, stål- och metallverk	19 106	150 156	13
Metallvaruindustri			
Maskinindustri	78 887	128 406	61
Elektroindustri	32 406	71 407	45
Transportmedelsindustri (inkl varvsindustri)	4 366	102 562	4
Övrig industri	10 023	133 199	8
Alla branscher	182 649	921 778	20

Anm: De utländska dotterföretagens branschtillhörighet baseras på deras huvudsakliga verksamhet. De svenska moderföretagen återfinns därför inte nödvändigtvis inom samma bransch.

Källa: Swedenborg (1973).

en andel på 14 procent har man nästan täckt in hela utlandssektorn. Som framgår av tabell 2:11 är det också så att verkstadsindustrin och den kemiska industrin är de mest internationaliserade i den meningen att de bedriver en mycket stor del av sin produktion vid utländska dotterbolag. I båda avseendena utgör dock bil- och varvsindustrin klara undantag inom

Tabell 2:12 De 20 viktigaste investeringsländerna i rangordning efter totala tillgångar i producerande dotterföretag 1970

Land	Rang 1970	Rang 1960	Antal företag 1970	Totala tillgångar 1970 milj kr	Antal anställda 1970
Västtyskland	1	(1)	57	2 780	32 604
Frankrike	2	(3)	28	1 617	21 237
Italien	3	(6)	19	1 426	15 526
USA	4	(2)	22	1 097	9 807
Brasilien	5	(5)	24	1 082	12 981
England	6	(4)	30	990	13 927
Belgien	7	(8)	15	832	6 020
Nederländerna	8	(11)	26	810	7 629
Kanada	9	(7)	9	706	2 521
Danmark	10	(16)	31	639	7 061
Norge	11	(14)	24	499	5 338
Portugal	12	(19)	11	429	3 959
Australien	13	(12)	10	376	5 042
Finland	14	(10)	24	343	5 870
Argentina	15	(17)	12	281	2 674
Mexiko	16	(16)	12	277	3 268
Österrike	17	(13)	11	266	3 301
Indien	18	(9)	7	257	12 219
Sydafrika	19	(15)	7	242	2 643
Spanien	20	–	12	193	2 326
Summa rangordnade länder			391	15 142	175 953
Alla länder			428	15 607	182 649

Källa: Swedenborg (1973).

verkstadsindustrin. Dessa båda har liksom övriga branscher en obetydlig del av sin produktion utomlands.

Den geografiska fördelningen av de svenska utlandsinvesteringarna präglas av en kraftig dominans för industrialiserade marknadsekonomier. Undantaget är Brasilien som ligger på femte plats; eljest återfinns inget u-land förrän på femtonde plats. Påfallande är också de ursprungliga (sex) EG-ländernas starkare ställning i svensk utlandsproduktion jämfört med i den svenska exporten. De har hälften av den förra men föga mer än en fjärdedel av den senare. För de ursprungliga (sju) EFTA-länderna är förhållandet det motsatta. Förenta Staterna spelar däremot ungefär samma roll i exporten som i utlandsproduktionen. Den höga siffran för antalet anställda i Indien är anmärkningsvärd. Nära hälften av dessa arbetstagare återfinns vid STAB:s indiska dotterbolag WIMCO:s anläggningar, vilka etablerades redan under 20-talet när mycket höga tullar infördes på tändstickor. (Markensten 1972).

De utländskt ägda företagen i Sverige skiljer sig från de svenskägda utomlands både vad gäller branschstruktur och geografisk fördelning. Verkstadsindustrin och järn- och metallverken dominerar inte lika kraftigt, ehuru de svarar för ungefär hälften av sysselsättningen. Den kemiska industrin är däremot starkare representerad i den utlandsägda sektorn

Tabell 2:13 Industriarbetsställen tillhörande företag som är utlandsägda till minst 20 procent. Antal arbetsställen,[a] antal anställda, saluvärde,[b] förädlingsvärde[c] samt procent av total för samtliga industriarbetsställen 1971. Fördelning på branscher

Bransch	Antal anställda	Procent av total	Saluvärde,[b] mkr	Procent av total	Förädlingsvärde,[c]	Procent av total
Gruvor och mineralbrott	82	0,6	8,6	0,4	7,1	0,4
Tillverkningsindustri	74 063	8,3	11 911,3	10,8	5 078,9	10,1
Livsmedels-, dryckesvaru- och tobaksindustri	6 271	8,5	1 403,8	7,8	466,7	8,6
Textil-, beklädnads-, läder- och lädervaruindustri	3 447	5,1	342,8	6,4	195,1	7,4
Trävaruindustri	1 018	1,3	89,4	1,1	36,4	1,0
Massa-, pappers- och pappersvaruindustri, grafisk industri	5 925	5,8	788,0	5,8	355,0	5,2
Kemisk industri, petroleum-, gummivaru-, plast- och plastvaruindustri	12 679	19,5	3 324,9	33,7	1 308,2	28,1
Jord- och stenvaruindustri	3 244	8,9	389,3	11,0	240,7	11,5
Järn-, stål- och metallverk	7 085	10,7	1 995,4	20,1	541,5	14,3
Verkstadsindustri	33 253	8,4	3 455,6	8,2	1 864,5	8,9
Annan tillverkningsindustri	1 141	20,4	122,2	27,3	70,7	27,2
Total	74 145	8,2	11 919,9	10,6	5 086,0	9,8

[a] Uppgifterna hämtade från industristatistiken som avser alla industriarbetsställen med minst fem sysselsatta. Jfr Industri 1970 (SOS).

[b] Till salutillverkning hänförs även produktion avsedd för leverans till annat arbetsställe inom företaget samt förädling av främmande vara mot lön.

[c] Summa saluvärde med avdrag av kostnader för råvaror, emballage, bränsle, elenergi och lejda transporter samt bortlämnade lönearbeten.

Källa: Statistiska Meddelanden Nr N 1973:32.

både vid jämförelse med övrig inhemsk industri och vid jämförelse med svensk utlandsproduktion *(tabell 2:13)*.

Dessa uppgifter avser 1971 och har därför inte med de ökningar av de utländska intressena i svensk livsmedelsindustri som inträffat sedan dess genom övertagande av Gevalia, Felix och Slotts. Den utländskt ägda andelen av livsmedelsindustrin torde därigenom ha stigit från omkring 8 % till omkring 10 %.

Den ofta diskuterade frågan om hur stor del av det svenska näringslivet som kontrolleras av utländska koncerner är inte så lätt att besvara exakt. Den lägsta siffran fås om man tar andelen av alla svenska företag som utgjordes av rörelsedrivande företag ägda av utländskt moderbolag. Den andelen var blott 0,9 % år 1971. Den högsta siffran fås om man beräknar andelen av den totala omsättningen i svensk industri som har sitt ursprung i företag där utländska företag och fysiska personer äger mer än 20 % av aktiekapitalet. Denna andel uppgick 1971 till knappt 11 % *(tabell 2:13)*. Ingendera siffran torde vara något rimligt mått på vad man normalt kan antas mena med utländska koncerner i svensk industri. Sannolikt är det bästa måttet totala förädlingsvärdet om man vill mäta den mängd reala resurser som förbrukas under utländsk ledning eller, möjligtvis, antalet sysselsatta som ju dels säger hur många människor som har utländsk arbetsgivare, dels ofta utgör en god ersättning för förädlings-

Tabell 2:14 Utländskt ägda andelar av total svensk industri och gruvdrift år 1971 i procent

	Syssel-sättning	Förädlings-värde
Majoritetsägda	4,5	6,0
Minoritetsägda	3,0	3,2
Ägda till minst 20 % av utländska fysiska personer	0,7	0,6
Totalt i någon form utländskt ägda	8,2	9,8

Källa: Statistiska Meddelanden Nr N 1974:40.

värdet som mått på resursförbrukning.

Som framgår av *tabell 2:13* är den utländska andelen mätt i förädlingsvärde omkring 10 % och omkring 8 % mätt i antal anställda. Båda måtten faller med drygt 3 procentenheter till 6 respektive 4,5 % om vi bara räknar företag med utländskt moderbolag, dvs där ett utländskt företag har majoritetsröstetal. Fördelningen på olika former av utländskt-ägande framgår av *tabell 2:14*. Som synes är det bara 55–60 % (beroende av kriterium) av den i någon form utlandsägda industrin som är egentliga dotterbolag tillhörande utländska koncerner.

Då använder vi den i föregående kapitel antagna definitionen på koncern. Som framhölls i det sammanhanget är de företag som kontrolleras av utländska fysiska personer knappast intressanta för denna utredning då de inte utgör någon större del av samhällsekonomin. De sysselsatte 6 600 personer år 1971 vid omkring 40 arbetsställen med dominans för verkstadsindustrin och den grafiska industrin. Utredningen har inte haft möjlighet att undersöka i hur stor utsträckning det är fråga om företagare som av skatteskäl flyttat till lågskatteländer som t ex Schweiz eller som av klimatskäl o d bosatt sig utomlands och i vilken utsträckning det är fråga om privatpersoner t ex i de nordiska grannländerna som etablerat avläggare i Sverige till sina företag i hemlandet utan att först ha satt de senare på bolag. Från synpunkten av hur skattelagstiftningen slår när ägaren flyttar till lågskatteland kan denna företagsgrupp vara av stort intresse.

De av utländska koncerner eller företag minoritetsägda företagen är mera centrala för utredningen både genom sin större andel och genom att de kan tänkas vara styrda av utländska koncerner med företag i många länder och en internationell strategi. Man kan emellertid redan *a priori* misstänka att de minoritetsägda företagen normalt har en svensk *majoritets*ägare. Det är nämligen knappast attraktivt för svenska aktieplacerare att köpa mindre poster i det börsnoterade företag som kontrolleras av ett utländskt företag. Företagets utdelningspolitik kan ju då styras i moderbolagets intresse till förfång för inhemska ägare av småposter. Av utländska bolag minoritetsägda företag är därför sannolikt vanligen s k *joint ventures* i en eller annan mening.[3] Ett viktigt undantag är t ex Marabou som till ca 30 % ägs av det norska företaget Freja. I övrigt gav

[3] Bland de börsnoterade företagen finns ett från utlandet majoritetsägt dotterbolag nämligen Ford. Utländska kontrollerande minoritetsposter förekommer i AEG och Marabou där moderbolaget respektive det norska företaget Freja har ungefär 30 % av aktiekapitalet samt i Euroclimate där det schweiziska företaget Landis & Gyr har 43 %. I Boliden har belgiska intressen ett tioprocentigt aktieinnehav dock utan motsvarande röstetal.

Tabell 2:15 Svenska aktiebolag med över 10 miljoner kr i aktiekapital år 1970 där utländskt företag hade minoritetspost på 20–50 procent

	Aktie-kapital mkr	Utländsk aktiepost		Största svenska aktiepost procent
		Procentuell andel	Hemland	
Celloplast	12	32,7	Storbritannien	51
Great Lakes Carbon	22	50	USA	50
Gyproc	18	25	Storbritannien	75
Göta Cellulosa	11	20	Västtyskland	80
Hylte bruk	80	25	Västtyskland	37,5
Nordisk Philblack	15	50	USA	50
Rockwool	12	50	Danmark	50
Scandinavian Glasfiber	17,5	40	USA	60
Svenska Radio	15,8	29	Storbritannien	71
Svenska Rayon	12	49	Storbritannien	51
Svenska Volkswagen	42	33	Västtyskland	67
Uddcomb	40	25	USA	50
Unifos Kemi	65	50	USA	50

Källa: Forsgren-Forsgren (1972).

en genomgång av den visserligen nu något föråldrade Forsgren-Forsgren (1972) resultatet att alla svenska företag med ett aktiekapital på över 10 miljoner kronor där en minoritetspost på mellan 20 och 50 % låg i ett utländskt företags händer hade en svensk ägare med en större aktiepost, oftast en majoritetspost.

Den bild som avtecknar sig i *tabell 2:15* torde vara ganska representativ. De svenska företag i vilka utländska företag har minoritetsposter på 20–50 procent kontrolleras i allmänhet av en svensk ägare. Det är därför ingalunda självklart att de bör räknas till den utländska företagssektorn i Sverige. Syftet med dessa minoritetsposter är visserligen normalt att tillförsäkra de utländska ägarna insyn och inflytande, men samtidigt föreligger ju ingalunda det koncernförhållande med nära nog fullständig intressegemenskap med det utländska företaget som brukar läggas till grund för analysen av de särskilda problem som internationell koncernbildning antas vara förknippad med. Vi skall i fortsättningen inte räkna dessa minoritetsägda företag till den utlandsägda delen av svensk industri ehuru de kommer att behandlas i olika sammanhang.

Moderbolagen till de utlandsägda företagen i Sverige fördelar sig mellan länder enligt ett väsentligt annorlunda mönster än de svenska dotterbolagen utomlands. Bland ursprungsländerna är naturligtvis u-länderna närmast helt frånvarande och Förenta Staterna dominerar med över en tredjedel av de totala investeringarna. Storbritannien, Nederländerna, Västtyskland och Danmark är de länder som är hemland för de flesta övriga moderbolag. Som framgår av *tabell 2:16* ligger Förenta Staterna och Storbritannien i topp även om man frånräknar oljebolagen som speciella fall.

Storbritanniens andel har ökat något sedan 1970 genom de nyssnämnda uppköpen av Felix och Slotts. Slutligen bör noteras att de

Tabell 2:16 Antal anställda, tillgångar, omsättning och antal företag i den utländska industriföretagssektorn i Sverige 1970, fördelade på länder. Preliminära uppgifter. Avser samtliga företag där minst 25 procent av aktiekapitalet ägs av ett företag i utlandet.

Land	Antal anställda 1970	Tillgångar 1970 Mkr	Omsättning 1970 Mkr	Antal företag[a] 1970
Danmark	5 648	526	968	22
Norge	3 875	323	495	21
England	8 079	587	809	24
inkl oljeföretag	11 457	2 701	2 679	26
Övriga EFTA-länder	4 769	435	712	16
Västtyskland	6 782	918	1 367	18
Frankrike	2 260	230	302	9
Holland	8 404	978	1 618	8
Övriga EEC-länder	611	60	71	3
USA	22 652	2 769	3 628	64
inkl oljeföretag	27 052	4 380	4 806	67
Övriga länder	1 971	89	176	8
Totalt	72 829	10 640	13 194	198
D:o exkl oljeföretag	65 051	6 915	10 146	193

[a] Urvalsenheten vid undersökningen har varit koncernen, dvs moder- och eventuella dotterföretag redovisas tillsammans i tabellen som *ett* företag.

Källa: Samuelsson (1973).

norska och danska företagen i genomsnitt är ganska små medan de holländska är påfallande stora. Det är inte klart hur den geografiska fördelningen påverkas av att vi här har Samuelssons data där definitionen på utländskt företag är att det ägs av utländska intressen till 25 procent.

De internationella koncernernas betydelse för den svenska ekonomin kan naturligtvis inte beskrivas med hjälp av några enkla andelssiffror. Analysen i de följande kapitlen ägnas åt frågan på vilka vägar och i vilken utsträckning svenska företags ställning som bolag i internationella koncerner har följder för samhällsekonomin. Det kan inte *a priori* uteslutas att inte dessa företag kan spela en långt viktigare roll än deras andel av ekonomin antyder. De kan dominera i viss produktion, som framstår som särskilt viktig, de kan vara tekniskt ledande, prisledande och dylikt. Trots detta kan det emellertid vara intressant att belysa de internationella koncernernas *direkta* inflytande på betalningsbalans, sysselsättning och prisnivå i den svenska ekonomin.

I svensk industri var år 1970 ungefär 920 000 anställda. Av dessa arbetade drygt 380 000 personer i svenska koncerner med producerande dotterbolag utomlands och drygt 40 000 i utländska internationella koncerners producerande svenska dotterbolag (Swedenborg 1973). Knappt hälften av alla industrianställda hade således internationella koncerner som arbetsgivare. På grund av de stora koncernernas dominans arbetade omkring en tredjedel av alla svenska industrianställda i de tio svenska företag som var de största utlandsinvesterarna.

Härtill kommer naturligtvis att många anställda i handel och transport-

Tabell 2:17 Antal anställda i företag med utländskt moderbolag år 1971

	Antal anställda	I procent av antalet anställda hos samtliga rörelsedrivande juridiska personer
Jordbruk, skogsbruk m m	134	0,5
Gruvor och mineralbrott	338	1,9
Tillverkningsindustri	43 807	4,7
Byggnadsindustri	418	0,2
Handel, restaurang, hotell	35 077	8,0
Samfärdsel	1 088	1,1
Banker, fastighetsförvaltn o dyl	7 417	4,6
Övriga tjänster	1 677	1,4
Summa	89 956	4,5

Källa: Statistiska Meddelanden N 1974:40.

verksamhet arbetar i företag som KF och SAS som ju bedriver viss produktion och handel i företagsform utomlands. Vidare arbetar många i handel, restauranger, hotell och liknande i utländska dotterbolag.

Det framgår av *tabell 2:17* att ungefär 90 000 personer totalt var anställda i utländska dotterbolag och att flera arbetade i tjänstesektorn än i varusektorn. Den stora gruppen i tjänstesektorn är partihandel där försäljningsbolagens verksamhet registreras. Denna omfattade 1971 32 000 anställda. Härtill kan sedan läggas 39 000 personer anställda i företag där utländska företag ägde minoritetsposter, varav 26 000 i egentlig industri.

Mot bakgrund av vad som tidigare sagts är kanske inte de anställda i minoritetsägda företag att betrakta som anställda hos utländsk arbetsgivare. Sannolikt är intresset normalt att få veta hur många löntagare som har en arbetsgivare som lättare än andra, nationella företag kan tänka sig omlokalisering av produktion till andra länder. Varken anställda i minoritetsägda företag eller anställda i tjänstesektorn kan normalt tänkas tillhöra denna grupp och vi skulle då kunna räkna med att det är de 420 000 *industrianställda* i internationella koncerner som är de som i detta avseende är intressanta. Dessa utgör alltså knappt hälften av industrianställda och ungefär 12 % av alla löntagare i landet. På grund av tjänstenäringarnas och den offentliga sektorns stora och växande andel av den svenska ekonomin leder alltså de internationella koncernernas dominans på industrins arbetsmarknad till en ganska låg andel av den totala arbetsmarknaden.

De internationella koncernernas direkta ansvar för transaktioner i betalningsbalansen är som väntat större. Enligt SCB:s för koncentrationsutredningens räkning utförda tullenkät fördelar sig svensk utrikeshandel enligt *tabell 2:18*.

Som synes kommer över tre fjärdedelar av exporten från internationella koncerner och nästan två tredjedelar av importen köps av företag i Sverige som ingår i sådana koncerner. De svenskbaserade koncernernas dominans är påtaglig på exportsidan och även på importsidan är de

Tabell 2:18 Utrikeshandelns värde 1973 fördelat efter typ av företag i procent

	Export	Import
Internationella koncerner	77,1	64,7
Varav svenska multinationella	33,3	14,8
Andra svenska	36,6	20,7
Varav utländska multinationella	3,8	19,2
Andra utländska	3,3	10,1
Övriga företag	22,9	35,3
Totalt	100,0	100,0

Anm: multinationella är här SCB:s beteckning på internationella koncerner med dotterbolag i mer än 10 länder.

Källa: Statistiska centralbyrån (opublicerat material från tullenkät utförd för utredningens räkning).

Tabell 2:19 Utrikeshandelns värde 1973 fördelat på transaktionstyper i procent

	Export	Import
Interna koncerntransaktioner	28,8	25,9
Varav med försäljningsföretag	18,3	15,5
Mellan tillverkningsföretag	10,5	10,4
Övriga transaktioner	71,2	74,1

utländskt ägda koncernerna kanske oväntat små. Internationella koncerner med koncernbolag i mer än 10 länder svarar för drygt en tredjedel av både importen och exporten. Om vi skulle räkna de internationella koncernerna tillgodo alla utrikeshandelstransaktioner där köpare *eller* säljare är en sådan koncern skulle naturligtvis andelarna stiga ytterligare.

Som skall diskuteras i ett senare avsnitt är de transaktioner i utrikeshandeln som är interna inom en koncern, dvs som företas mellan två företag tillhörande samma koncern, av särskilt intresse. Andelarna på denna punkt framgår av *tabell 2:19*.

Drygt en fjärdedel av utrikeshandeln utgöres av internationella koncerners interna transaktioner och en tiondel är internleveranser mellan tillverkningsföretag.

De internationella koncernerna är dessutom viktiga för handeln i tjänster, ehuru vi inte vet lika mycket om deras roll där. Intäkterna på direktinvesterat kapital är naturligtvis direkt knutna till deras verksamhet, men större delen av de övriga i statistiken redovisade betalningarna för royalties, licenser och patent torde också beröra sådana företag. Summan av dessa poster jämte entreprenadintäkter och provisioner uppgår emellertid inte till mer än någon miljard kronor i vardera riktningen, vilket är blygsamma belopp i jämförelse med varuhandeln.

Slutligen kan det konstateras att en stor del av de kapitalrörelser som registreras i Sveriges betalningsbalans torde initieras av internationella koncerner. Detta är naturligtvis fallet med direktinvesteringarna som under 70-talets första del har legat på halvannan miljard kronor utgående och omkring 1/2 miljard kronor ingående. Även värdepappershandeln och de långa lånen över landets gränser kan antas vara resultatet av dessa

företags dispositioner. Kapitalbalansens omslutning uppgår emellertid inte till mycket mer än en tiondel av utrikeshandelns.

Här måste dock tilläggas två synpunkter. För det första är ju kapitalrörelserna underkastade valutaregleringen, varför det är tänkbart att de internationella koncernernas direkta inflytande här skulle vara mycket större om politiken vore lika liberal som när det gäller varuhandeln. För det andra har de korta kapitalrörelser som uppkommer genom förskjutningar i betalningsterminerna i varuhandeln under vissa perioder uppgått till miljardbelopp. Dessa kapitalrörelser som statistiskt registreras i restposten kan antas i stor utsträckning vara initierade av internationella koncerner redan på grund av dessas dominerande roll inom varuhandeln. Härtill kommer vissa a priori-argument varför den utrikeshandel som är internhandel mellan delar av samma koncern kan tänkas ge utrymme för större förskjutningar i betalningsterminerna än annan handel.

Vi kan således konstatera att internationella koncerner har sitt största *direkta* inflytande på utrikeshandeln och därmed betalningsbalansen. Det är däremot inte direktinvesteringarna och dessas avkastning som är det kvantitativt viktiga direkta inflytandet på de utrikes betalningarna. Dessa företags andel av den totala arbetsmarknaden och därmed i stora drag av den totala svenska ekonomin är inte överväldigande, däremot är de dominerande i den egentliga industrin. Det är således också en relativt liten del av de priser som den svenska allmänheten konfronteras med som *direkt* sätts av internationella koncerner.

Detta innebär ingalunda att de internationella koncernerna nödvändigtvis skulle ha ringa inflytande på sysselsättning och prisutveckling. Slutsatsen är att deras betydelse för dessa båda målsatta makrovariabler i så fall måste göra sig gällande på indirekta vägar, medan deras betydelse för betalningsbalansen, och då väsentligen varubetalningarna, är omedelbara. Dessa frågor analyseras i del III.

De internationella koncernernas roll i de nordiska grannländernas ekonomier[4]

Jämfört med övriga västeuropeiska länder synes de nordiska ländernas ekonomier vara mindre indragna i de internationella koncernernas världsomspännande produktionssystem. De vanliga stora bolagen (oljebolagen, Philips, Nestlé osv) är naturligtvis etablerade i dessa länder med försäljningsbolag, men den utlandsägda andelen av tillverkningsindustrin är låg. Att döma av tillgängliga uppgifter ligger den på omkring 8 % i Danmark och 5 % i Norge mätt i sysselsättning. Den svenska är ungefär som den norska och den finska någon procent lägre än den svenska. Genomsnittet för Norden är förmodligen mindre än hälften av genomsnittet för det övriga Västeuropa.

Till detta måste naturligtvis fogas vissa reservationer. Det är möjligt att de utländska koncernernas roll underskattas genom att viktiga minoritetsposter inte kommer med. För Norge ökar andelen från 5 % till 9 % om man räknar till den utländska företagssektorn alla företag där mer än

[4] Av olika skäl lämnas Island utanför den följande diskussionen.

20 % av aktiekapitalet ligger i utländska händer. Beträffande Danmark kan det tänkas att utländska minoritetsposter är ännu vanligare, medan ingenting pekar på att sådana poster skulle vara av större betydelse i Finland. Som redan framhållits är det dock tvivelaktigt huruvida minoritetsposter bör kvalificera företagen som utlandsägda. Det är inte bekant huruvida minoritetsposter i Norge och Danmark vanligen är kontrollerade eller balanseras av en större, inhemskt ägd, aktiepost.

En annan reservation gäller branschfördelningen. Om det utländska inflytandet är koncentrerat till vissa branscher av nyckelkaraktär kan det naturligtvis ha en ekonomisk och politisk betydelse som inte framgår av de anförda procentsatserna. Detta är knappast fallet i Norden, utom kanske vad gäller oljeraffinaderier.

Med undantag för Sverige är de nordiska länderna inte heller i någon större utsträckning ursprungsländer för internationella koncerner. Som diskuteras i del II är skälet härtill sannolikt förekomsten av stordriftsfördelar i tillverkningsledet. Det är därför vanligen inte förrän företagen har nått en viss minimistorlek för sin bransch som de övergår från export till lokal tillverkning, när det gäller att försörja utländska marknader. De flesta företagen i de nordiska grannländerna har inte uppnått denna storlek. Typiskt är att vi finner större utlandsinvesteringar från dessa tre länder just i de branscher, där de har mycket stora företag, danska handels- och transportföretag, norska rederier, finska skogsindustrier. Sannolikt är dock detta ett läge statt i snabb förändring på grund av exporttillväxten i andra branscher än dessa traditionella.

Utländska investeringar i Danmark

Det utländska ägandet i Danmark är mycket bristfälligt dokumenterat trots att det är av tämligen stor omfattning. Utgående från betalningsbalansstatistiken, kan man konstatera att inflödet av direkta investeringar kraftigt överstigit utflödet under senare hälften av 60-talet (*tabell 2:20*).

Enligt "Perspektivplanredogørelsen for industrin" är den danska gruvindustrin helt dominerad av utländska intressen. Av den övriga industrin svarade utländska bolag år 1971 för ca 8 % av industriproduktionen och ca 13 % av aktiekapitalet. Utvecklingen mot ökat utländskt ägande synes ha varit snabb de senaste åren och har framförallt skett i form av företagsköp, medan nyetableringarna har varit få. Enligt vissa bedöm-

Tabell 2:20 In- och utflöde av direkta investeringar i Danmark 1966–70, miljoner dollar

År	Inflöde	Utflöde
1966	43	6
1967	110	–
1968	–24	9
1969	124	15
1970	104	29

Källa: IMF, Balance of Payments Yearbook.

Tabell 2:21 De tio största utländska dotterbolagen i Danmark, rangordnade efter antalet anställda 1972

Företag	Antal anställda	Rangordning bland danska industriföretag	Omsättning miljoner dkr	Moderbolagets hemland
1. Hanstrups Fabrik A/S	2 055	21	287,6	Sverige
2. Rex Rotary Int. Corp.	2 000	24	700,0	Förenta Staterna
3. Philips Industri og Handels A/S	1 769	30	862,4	Nederländerna
4. Dansk Esso A/S	1 459	F	1 126,2	Förenta Staterna
5. Standard Electric A/S	1 425	33	194,7	Förenta Staterna
6. BP Olie-Kompagniet A/S	1 370	F	964,9	Storbritannien
7. Nestlé Nordisk A/S	1 300	36	280,0	Schweiz
8. Dansk Shell A/S	1 115	F	872,0	Nederländerna Storbritannien
9. Carmen Curlers A/S	1 020	50	140,0	Förenta Staterna
10. Siemens A/S	938	F	311,1	Västtyskland

F = Försäljningsbolag

Källa: Danmarks 1 000 største virksomheder (1973).

ningar är vidare utländska minoritetsposter mycket betydande i flera av Danmarks största industriföretag. Enligt Andersen är därigenom en tredjedel av alla större danska industriföretag under väsentligt utländskt inflytande. (Andersen 1968 och 1970.) Som tidigare framhållits är innebörden härav beroende av huruvida det finns en inhemsk kontrollerande aktiepost eller ej. Om detta normalt inte är fallet, får den ovan angivna siffran på 8 % antas innebära en betydande underskattning av den utlandsägda företagssektorns andel: dansk industri.

De största (majoritetsägda) utländska dotterbolagen i Danmark redovisas i *tabell 2:21*. Som framgår, dominerar de välkända internationella koncernerna, men inget av de större danska industriföretagen är dotterbolag till någon utländsk koncern. Det största utlandsägda företaget är PLM:s dotterbolag Hanstrups Fabriks A/S med över 2 000 anställda. Scan-Atlas Husholdsapparater A/S, ägt av Electrolux, kommer bland de 15 största. Andra större svenska dotterbolag är det av Gränges till 2/3 ägda Scanglas som driver ett stort glasbruk i Korsør och Titan Separator A/S som 1969 köptes av Alfa-Laval från Thrige-Titan. Det svenska inslaget blir en emellertid dåligt belyst av dylika tio- eller femton-i-topplistor av två skäl. För det första är de svenska dotterbolagen oftast små eller medelstora. År 1970 var totalt 10 000 personer sysselsatta vid svenska dotterbolag i Danmark. Av dessa var 7 000 anställda vid produktionsföretag, vilket motsvarade 1,7 % av de anställda i industrin i Danmark.

För det andra har många svenska företag minoritetsintressen i danska storföretag. I många fall är det ju fråga om svenska storföretag med speciellt tekniskt kunnande och omfattande internationella kontakter vilket sannolikt ofta möjliggör ett större inflytande än dessa innehav i sig själva motiverar. ASEA ägde (1970) 1/3 av aktierna i Thrige-Titan maskinfabrik i Odense, som är ett av Danmarks största företag och deltog

dessutom tillsammans med Thrige-Titan och finska Kone, i Thrige-Titan Kone Elevatorer. SCA hade stora intressen i Colon Emballage A/S, som i sin tur intimt samarbetade med De Forenede Papirfabriker. LM Ericsson ägde 49 % av aktiekapitalet i GNF Automatic Telefonfabrik. Åhlén & Holm ägde Dana-Tempo, den näst största varuhuskedjan i Danmark och NK samarbetade med danska Schous Fabriker om uppbyggnad av ett detaljhandelsnät i Danmark.

Danska investeringar i utlandet

De danska investeringarna i utlandet är relativt obetydliga. Danmarks största internationella koncern är Det Østasiatiske Kompagni, ØK, som är Nordens största privata företag räknat efter omsättning. ØK har omfattande intressen i bl a sjöfart, handel, livsmedelsindustri och träindustri över hela världen. ØK hade 1971 intressen i 253 företag i 51 länder, varav 181 var dotterbolag.

Som redan framhållits är Danmark vidare ursprungsland för en stor del av de utlandsägda företagen i Sverige. År 1970 var 5 600 personer anställda vid danska koncerners dotterbolag i Sverige, vilket utgjorde 8 % av hela den utlandsägda industrin i landet (Samuelsson 1973).[5] De mest betydande etableringarna finns inom läkemedelsindustrin (Leo-koncernen och Ferrosan AB). Två större veckotidningsförlag är också danskägda: Allers Familjejournal AB och Hemmets Journal. Dessutom finns ett betydande danskt inslag i resebyråbranschen, med AB Spies-resor och Tjäreborg Resor AB.

Utländska investeringar i Norge

Norge är liksom Danmark huvudsakligen ett mottagarland för direkta investeringar. Detta illustreras av betalningsbalansstatistiken *(tabell 2:22)* som visar att inflödet av direkta investeringar betydligt överstigit utflödet under perioden 1966–71.

Det utländska ägandet i Norge är utförligt kartlagt, även i historiskt perspektiv, av Stonehill (1965). År 1909 svarade utlandsägda företag för 22 % av sysselsättningen och 39 % av det investerade kapitalet i industrin. De utländska företagen var avsevärt större än genomsnittet och koncen-

Tabell 2:22 In- och utflöde av direkta investeringar i Norge 1966–71, miljoner dollar

År	Inflöde	Utflöde
1966	28	7
1967	89	18
1968	58	10
1969	42	16
1970	63	32
1971	161	32

Källa: IMF, Balance of Payments Yearbook.

[5] Definitionen är här att 25 % av aktiekapitalet ägs av ett danskt bolag.

trerade till fyra exportsektorer: kemisk industri, pappers- och massaindustri, elektrisk industri och grovindustri.

Norsk Hydro A/S, som 1909 var ett relativt litet men snabbt expanderande företag, ägdes nästan helt av utländska intressen, bl a Wallenberggruppen i Sverige. Det största utländska gruvbolaget var Sulitjelma Aktiegruber som ägdes av svenska intressen.

1919 hade den utlandsägda andelen av industriföretagen, trots en absolut ökning, minskat till 15 % av det i industrin investerade kapitalet. Under 20-talet köptes många norska företag upp av utländska intressen, bl a två kanadensiska företag, Electric Furnace Products och Falconbridge, som fortfarande tillhör de största utländska företagen i Norge. De tyskägda företagen övertogs av staten efter kriget, men utdelades delvis till nya privata ägare. Den tysk-schweiziska majoritetsandelen i Norsk Hydro övertogs och behölls av den norska staten. År 1952 var den utlandsägda andelen av det totala industrikapitalet 10 % mot 16 % år 1936. Efter andra världskriget stimulerades inflödet av utländska investeringar och den utländska andelen av kapitalstocken ökade till 12 % år 1962. Nästan hela denna expansion skedde inom handelssektorn, medan den utlandsägda andelen inom industrin förblev konstant. 1962 svarade utländska dotterbolag (majoritetsägda) för 0,6 % av antalet företag inom industrin. Dessa svarade dock för ca 8 % av bruttoproduktionsvärdet, ca 7 % av förädlingsvärdet och ca 5 % av sysselsättningen. Inkluderas företag där utländska intressen ägde mer än 20 % av aktiekapitalet, var andelen av sysselsättningen ca 9 %. Denna stora skillnad förklaras emellertid till stor del av att det fanns en utländsk minoritetspost i det statskontrollerade Norsk Hydro som är ett av Norges största företag.

Av det utländska aktiekapitalet (i företag där mer än 20 % var utlandsägt) var länderfördelningen följande: USA 29 %, Frankrike 20 %

Tabell 2:23 De tio största utländska dotterbolagen i Norge, rangordnade efter antal anställda 1972

Företag	Antal anställda	Rangordning bland norska industriföretag	Omsättning miljoner nkr	Moderbolagets hemland
1. Standard Telefon og Kabelfabrik A/S	4 032	7	682,3	Förenta Staterna
2. A/S Norsk Elektrisk & Brown Boveri	2 509	18	381,6	Schweiz
3. Siemens, Norge A/S	1 773	27	372,9	Västtyskland
4. Falconbridge Nikkelverk A/S	1 609	32	165,4	Kanada
5. A/S Findus	1 292	42	151,3	Schweiz
6. A/S Norsk Esso	1 118	54	889,7	Förenta Staterna
7. A/S Fjeldhammer Brug	1 065	58	185,2	Danmark
8. A/S Norske Shell	974	63	577,0	Förenta Staterna
9. Electric Furnace Products Ltd.	917	65	175,9	Kanada
10. ASEA-Per Kure A/S	804	73	186,6	Sverige

Källa: Norges 1 000 største bedrifter (1973).

(främst p g a en minoritetspost på 38 % i Norsk Hydro), Storbritannien 15 %, Kanada 10 %, Sverige 8 % och övriga 18 %.

De senaste åren har de utländska investeringarna ökat mycket snabbt på grund av oljefyndigheterna i Nordsjön. Däremot verkar intresset för investeringar i industri som inte är knuten till oljesektorn vara begränsat. Enligt en undersökning som det norska industridepartementet har gjort, dominerar svenska ägarintresset de små och medelstora utländska företagen i Norge, medan amerikanska företag dominerar bland de största företagen. År 1970 var totalt 8 000 personer sysselsatta vid svenska dotterbolag i Norge, vilket motsvarade ca 0,7 % av det totala antalet sysselsatta i Norge. Antalet anställda vid producerande svenska dotterbolag var 5 300, vilket motsvarade ca 1,4 % av de anställda inom industrin. Det finns tecken på att just de svenska internationella koncernerna är mest expansiva för närvarande bland utländska företag i norsk industri.

Även i Norge återfinns flera av världens största internationella koncerner representerade med dotterbolag på listan över det 10 största industriföretagen (ITT, Siemens, Exxon och Shell). Den norska ekonomins struktur återspeglas i det stora inslaget av elkraftorienterade företag, Findus (djupfryst fisk) och Falconbridges nickelverk. Asea äger även flera andra företag i Norge. I motsats till vad fallet är i Danmark ägs också två av Norges 20 största industriföretag av utländska moderbolag (Standard Telefon og Kabelfabrik och Norsk Elektrisk). Den på grund av oljefyndigheterna pågående omstruktureringen av den norska ekonomin kan antas medföra betydande förändringar i den utländska företagssektorn både genom att norska intressen köper ut utländska, genom att ökat utländskt intresse för den norska marknaden lockar utländska företag att etablera sig och genom att en mera restriktiv lagstiftning kan komma att införas.

Norska investeringar i utlandet

Norska investeringar i utlandet har varit relativt obetydliga, både i förhållande till utländska investeringar i Norge och i förhållande till t ex svenska företagsinvesteringar i utlandet. Medan svensk industri år 1970 sysselsatte omkring 180 000 personer i utlandet, beräknas motsvarande siffra för norsk industri ha varit 20 000.

Den enda offentliga redovisningen av norska etableringar i utlandet är en lista som publicerades av Norges Industriforbund 1969. Enligt denna fanns 86 producerande norska dotterbolag i utlandet. Av dessa var 56 belägna i Europa varav 15 i Sverige. 35 stycken etablerades under perioden 1965–69 och endast 7 st hade etablerats före 1949. Uppgifter om sysselsättningen hade lämnats av endast hälften av företagen och av dessa hade 27 st mindre än 100 anställda. Endast fyra företag hade mer än 400 anställda.

Till dessa relativt begränsade intressen i utlandet inom industriell verksamhet skall dock läggas Norges traditionellt stora intressen i sjöfart utanför landets gränser. De senaste åren har också märkts ett ökat intresse för etablering av dotterbolag inom fiskerisektorn. Slutligen

tillkommer de norska intressena i utländska oljebolag som blivit resultatet av oljefynden i Norge.

Det mest internationella norska företaget torde vara Norsk Hydro A/S som till 50 procent ägs av norska staten och till 38 procent av franska intressen. Norsk Hydro äger bl a det till omsättningen största norska företaget i Sverige, nämligen grossistföretaget Carl Engström AB. För ett annat betydande norskt intresse i svensk industri svarar, som redan framhållits, A/S Freia, som äger 30 procent i Marabou.

Utländska investeringar i Finland

Av betalningsbalansstatistiken framgår att inflödet och utflödet av direkta investeringar varit av i stort sett samma storlek i Finland under 1960-talet. Detta kontrasterar mot mönstret för Danmark och Norge, som haft ett betydligt större inflöde och Sverige som haft ett betydligt större utflöde. Den finska utvecklingen har påverkats särskilt av två faktorer. Dels har den finska regeringen till helt nyligen fört en mer restriktiv politik mot utländska investeringar än de övriga nordiska regeringarna, dels har ett par större etableringar som den finska skogsindustrin gjort i Nordamerika höjt siffran för utflödet avsevärt de senaste åren.

Totalt svarade utländska koncerners dotterföretag för ca 4,5 % av sysselsättningen inom industri och handel i Finland 1969.[6] De tillverkande utlandsföretagens andel av totalkapitalet inom finsk industri var ca 3 % och av sysselsättningen ca 3,5 %. Omsättningen vid de producerande utlandsföretagen motsvarade ca 3,6 % av omsättningen inom industrin och vid de utländska försäljningsbolagen ca 10 % av den totala handeln i Finland.

De flesta utlandsföretagen och särskilt då de amerikanska var helägda och poster på mellan 50 och 80 % var också vanliga, medan andelar på 20–50 % förekom mera sällan. 2/3 av de tillverkande och 3/4 av de försäljande bolagen hade minst en utlänning i styrelsen. I medeltal 22 % av omsättningen exporterades. (Kääriänen m fl 1972.)

Även om Finland kanske är det nordiska land som berörts minst av utländska företagsinvesteringar, har utvecklingen under 60-talet varit snabbare än i något annat nordiskt land. Av nyetableringarna de senaste

Tabell 2:24 In- och utflöde av direkta investeringar i Finland 1966–71, miljoner dollar

År	Inflöde	Utflöde
1966	6	4
1967	12	8
1968	9	24
1969	20	18
1970	18	52
1971	25	46

Källa: IMF, Balance of Payments Yearbook.

[6] Dotterföretag definieras då som företag i vilket moderbolaget äger mer än 20 %.

åren svarar svenska företag för den helt dominerande delen (41 av 69 år 1970 och 36 av 64 år 1971).

De svenska dotterbolagen i Finland sysselsatte år 1970 7 800 personer. Av dessa var 5 900 anställda vid produktionsföretag, vilket motsvarade ca 1,1 % av det totala antalet sysselsatta inom industrin i Finland. Via bolag där svenska intressen ägde mer än 20 % av aktiekapitalet sysselsattes 1969 ca 15 000 personer. Även om dessa siffror pekar på en mindre andel av sysselsättningen än vad svenska företag svarar för i Danmark och obetydligt mer än i Norge, är den svenska andelen av de totala utlandsinvesteringarna långt mer betydande i Finland. Svenska företag svarar för ganska exakt hälften av omsättningen och sysselsättningen vid utländska företag i Finland.

Det har inte varit möjligt att ställa samman en tabell över de största utländska dotterbolagen i Finland, liknande dem som redovisats för Norge och Danmark. Emellertid verkar försäljningsbolagen vara mycket dominerande i Finland, vilket kan bero på att industriföretagen är mindre och oftare minoritets- eller hälftenägda av utländska intressen. Detta gäller t ex det största svenska industriföretaget i Finland, Oy Saab-Valmet Ab, som ägs till 50 procent av Saab och till 50 procent av finska staten. I övrigt dominerar även här oljebolagen och de stora internationella koncernerna (Philips, Siemens, IBM osv).

Finska investeringar i utlandet

De finska direktinvesteringarna utomlands under 60-talet var av ungefär samma storlek som de utländska i Finland. Den största andelen gick till Nordamerika (ca 39 %) beroende på en stor investering i Kanada inom träförädlingsindustrin. Det största antalet dotterbolag (ca 120) fanns dock i Sverige. Totalt fanns år 1970 ca 340 finska dotterbolag i utlandet.

Det största finska dotterbolaget i Sverige är AB Kone-Asea-Graham, dotterbolag till Kone Oy, som i sin tur ägs till 20 procent av ASEA.

3 Den internationella historiska bakgrunden

Data för utrikeshandeln i varor hör till de mest tillförlitliga och mest detaljerade uppgifterna i den ekonomiska statistiken för tidigare skeden. Beträffande direkta investeringar som ju är den form av utrikestransaktioner som närmast belyser de internationella koncernernas framväxt är det däremot tvärtom. Den tillgängliga statistiken för olika länder skiljer i allmänhet inte mellan portföljinvesteringar och direktinvesteringar förrän under mellankrigstiden och det är i själva verket inte förrän långt efter andra världskriget som det har blivit möjligt att ge en mera heltäckande bild av de internationella koncernernas verksamhet. Endast för Förenta Staterna finns tillräckliga data för att man skall kunna följa huvuddragen i utvecklingen sedan seklets början.

Även om det skulle visa sig möjligt att upprätta tidsserier över de direkta investeringarnas andel av de totala kapitalrörelserna och fördela dem på branscher och länder, så skulle det inte räcka för att beskriva de internationella koncernernas historiska bakgrund och roll i den internationella industrialismens utveckling. Det är naturligtvis tänkbart att tekniska och organisatoriska förändringar har gjort det möjligt att driva denna företagsverksamhet i helt andra former och att det är dessa förändringar som är det intressanta snarare än utlandsetableringens kvantitativa tillväxt sådan den återspeglas i statistik över direktinvesteringarnas omfattning.

En ekonomisk-historisk beskrivning måste därför i princip bygga på en teori för internationella koncerner som klarlägger vilka egenskaper som är intressanta från den valda utgångspunkten. Man kan tänka sig att t ex organisation, beslutsprocesser, interna informationssystem inbegripet internprissättning är mycket viktiga för slutsatser beträffande dessa koncerners sätt att reagera på nationella ekonomisk-politiska åtgärder. För att beskriva dessa aspekter av internationaliseringsprocessen krävs andra data än de gängse tidsserierna över internationella investeringar fördelade på ursprungs- och värdländer.

Den information som finns tillgänglig är dels företagsmonografier och liknande arbeten, dels företagens verksamhetsberättelser. De förstnämnda är naturligt nog av mycket varierande karaktär och gemensamt för många är att de betonar vissa drag i utvecklingen, t ex för att framställa företaget eller dess ledande personer i en positiv dager, medan andra drag, som kanske skulle vara värdefulla för en vetenskaplig analys, tonas ned

eller döljs helt och hållet. De uppgifter som lämnas om utländska dotterbolag i verksamhetsberättelserna är ytterst knapphändiga, särskilt från tidigare år. I denna historiska återblick tvingas vi därför av statistiska skäl att i stor utsträckning behandla de internationella koncernerna i samband med internationella kapitalrörelser trots att utredningens allmänna uppläggning ingalunda lägger tonvikten vid dessa samband.

Internationella investeringar före 1914

Före 1870 var utlandsinvesteringarna ganska obetydliga till sin omfattning. Merkantilismen och den tidigare kapitalismen synes ha medfört utlandsinvesteringar huvudsakligen genom handelshusens medverkan vid finansiering av plantager och annan råvaruproduktion. Tidens kommunikationer räckte knappast till för att samordna produktion och marknadsföring på ett effektivt sätt över stora geografiska avstånd. De internationella ekonomiska kontakterna utgjordes i huvudsak av handel som dock inte inskränkte sig till enkla former av köp och försäljning mot kontant betalning. Organisationen av handel, finansiering och transporter på det internationella planet var ganska avancerad och byggde på olika typer av internationell företagsamhet (ostindiska kompanier, skeppsmäklare, rederier, banker, handelshus). Överlägsen företagsledningsförmåga och tekniskt kunnande flyttades mellan länderna genom att företagaren utvandrade och startade ett företag i det nya landet. Utlandsinvesteringar uppstod därvid genom att sådana företagsgrundare kunde ordna finansiering i det land de kom från. Sådana former av utlandsetablering har synbarligen spelat en stor roll i de nuvarande industriländernas utveckling. Man behöver bara se på Hansans och det tyska borgerskapets roll i Norden under medeltiden eller hugenotternas etableringar under 1600-talet.

Från omkring 1870 sker emellertid en snabb utveckling av utlandsinvesteringarna i form av portföljkapital. Storbritannien, Frankrike och Tyskland blir kapitalexportörer i stor skala. *Tabell 3:1* visar de totala utestående investeringarna från de fyra ledande kapitalexportländerna vid fyra tidpunkter före första världskriget.

Vi ser att Storbritannien dominerar under hela perioden, och att Förenta Staternas utlandsinvesteringar ökar snabbt efter 1900. Även Frankrikes och Tysklands utlandsinvesteringar var dock betydande och stimulerades aktivt av statsmakten, emedan det var en nationell politisk målsättning i

Tabell 3:1 Beståndet av utlandsinvesteringar 1870–1914, i miljarder brittiska pund

	1870	1885	1900	1914
Storbritannien	1,0	1,6	2,5	4,0
Frankrike	0,5	0,7	1,1	1,8
Tyskland	–	0,4	1,0	1,4
Förenta Staterna	–	–	0,1	0,5

Källa: Frankel (1938).

Tabell 3:2 Beståndet av brittiska utlandsinvesteringar i offentligt emitterade värdepapper, december 1913, fördelat på länder

	Miljoner brittiska pund	Procentuell andel
Kanada och Newfoundland	514,9	13,7
Australien och Nya Zeeland	416,4	11,1
Sydafrika	370,2	9,8
Indien och Ceylon	378,8	10,0
Övriga brittiska kolonier	99,7	2,7
Förenta Staterna	754,6	20,0
Argentina	319,6	8,5
Brasilien	148,0	3,9
Mexico	99,0	2,6
Övriga Latinamerika	190,0	5,1
Ryssland	110,0	2,9
Övriga Europa	108,6	2,9
Japan	62,8	1,7
Övriga länder	190,7	5,1
Totalt	3 763,3	100,0

Källa: Feis (1965).

Tabell 3:3 Beståndet av brittiska utlandsinvesteringar i offentligt emitterade värdepapper, december 1913, fördelat på kategorier

	Miljoner brittiska pund	Procentuell andel
Statliga och kommunala	1 125,0	29,9
Järnvägar	1 531,0	40,6
Övriga offentliga tjänster	185,1	5,0
Handel och industri	208,5	5,5
Råvaror	388,5	10,3
Banker m. m.	317,1	8,4
Övrigt	8,1	0,3
Totalt	3 763,3	100,0

Källa: Feis (1965).

båda länderna att åstadkomma en stor kapitalexport i syfte att öka det egna landets inflytande i omvärlden (Thomas 1972). Den brittiska kapitalexporten bars kanske främst upp av starka ekonomiska incitament genom ett stort inhemskt överskottssparande och intima kontakter med olika delar av det framväxande brittiska imperiet. Viktiga förutsättningar för den enorma ökningen i kapitalexporten var säkerligen de stabila internationella förbindelserna mellan stormakterna under perioden 1870–1914 vilka möjliggjorde ett fungerande internationellt betalningssystem (guldmyntfoten) och underlättade utvecklingen av internationellt verksamma finansiella institutioner. Det brittiska imperiesystemet skänkte också en extra stabilitet åt den stora andel av kapitalrörelserna som gick mellan dess olika delar. Denna utgjorde ännu 1914 bortåt 20 % av världens totala kapitalexport.

Naturligtvis är statistiken, speciellt från den tidigare delen av perioden, mycket osäker. Från tiden närmaste före första världskriget finns emellertid bättre siffror. *Tabell 3:2* och *3:3* visar de brittiska investe-

ringarnas geografiska och sektoriella fördelning år 1913.

De brittiska investeringarna var nästan uteslutande av portföljkaraktär, ofta i obligationer som gav fast avkastning. Som framgår av tabellerna, gick den överväldigande delen till de områden som hade stor invandring från Europa och investerades till stor del i dessa länders infrastruktur, framförallt i järnvägar. Investeringarna i de egentliga kolonierna var kvantitativt obetydliga och helt koncentrerade på att förse Storbritannien med råvaror och livsmedel (Nurkse 1954).

Den brittiska kapitalexporten före första världskriget bestod alltså i huvudsak av portföljinvesteringar som investerades i syfte att få avkastning utan att utöva kontroll. Den alldeles övervägande delen gick också som synes till offentliga eller halvoffentliga investeringar. Det är visserligen sant, att järnvägsinvesteringarna i t ex Kina, Mexico, Argentina, Brasilien, Rhodesia, Indien och Turkiet var utsatta för en viss kontroll från brittiska banker och aktieägare (Feis 1965); likaså ledde naturligtvis de "koloniala" investeringarna i Afrika, Asien och Latinamerika till ett mera direkt ekonomiskt inflytande i olika avseenden från moderlandet; slutligen var alltså de franska och tyska utlandsinvesteringarna i högre grad inriktade på att vinna ett nationellt inflytande i mottagarländerna. Den allmänna slutsatsen blir emellertid likafullt att de europeiska direktinvesteringarnas roll före 1914 var kvantitativt obetydlig och att det utländska inflytande som kapitalimporten i vissa fall medförde knappast gick via privata företag utan snarare utövades av de kapitalexporterande ländernas politiska organ. Den internationella koncernens ursprung står inte att finna i Europa utan i Förenta Staterna, vars storföretag började expandera utomlands redan under slutet av artonhundratalet.

De internationella koncernernas uppkomst

Förenta Staternas nettokapitalrörelser växlade mellan import och export under perioden före första världskriget och kapitalexporten var hela tiden obetydlig jämfört med Storbritanniens. De amerikanska utlandsinvesteringarna under denna tid är intressanta inte av kvantitativa skäl utan av kvalitativa. De får sitt intresse av det faktum att hela tre fjärdedelar utgjordes av direkta investeringar enligt den officiella statistiken (Historical Statistics of the United States). Denna siffra torde dessutom vara en underskattning, eftersom den största delen av de amerikanska utlandsinvesteringarna finansierades genom lokal upplåning och återinvesterade vinstmedel och därför kan antas ha blivit oregistrerad (Wilkins 1970, s 11).

Snabba kommunikationer till låga kostnader torde vara en förutsättning för internationellt företagande i ännu högre grad än för internationell handel. I ett stort land som Förenta Staterna förhindrade bristen på kommunkationer till en början t o m uppkomsten av nationella företag. Det var först efter inbördeskriget som företag med verksamhet över hela unionens område uppkom. När dessa för sin tid mycket stora

företag började verka på utländska marknader föddes den moderna internationella koncernen.

De första internationella koncernernas operationer var helt inriktade på försäljning i värdlandet, främst i Europa och Kanada. Först i ett senare skede kom de att omfatta råvaruutvinning. Detta berodde främst på att de inhemska råvarutillgångarna var relativt goda. Möjligen spelade det också en roll att råvaruutvinning är en kapitalkrävande verksamhet som inte tedde sig lockande i ett land med kapitalbrist.

På 1870-talet började amerikanska varor bli konkurrenskraftiga i Europa, trots transportkostnaderna. Särskilt gällde detta tekniskt avancerade produkter. De protektionistiska åtgärder som vidtogs av de flesta stater i Europa, tvingade emellertid de amerikanska företagen att starta produktion där. Många av de amerikanska produkterna var avsedda för sådan verksamhet som i Europa låg i den offentliga sektorn (t ex telenätet), och de statliga beställningarna gick oftast till inhemska producenter.

Omkring 1890 var flera av de största amerikanska företagen internationella koncerner. Kapitalexporten var minimal, investeringarna finansierades till stor del av lån i värdlandet. Den amerikanska regeringen förhöll sig i stort sett passiv i förhållande till företagens utlandsaffärer.

Under 90-talet inträffade en fusionsvåg i Förenta Staterna, vilken skapade förutsättningar för både en kvantitativ ökning av utlandsinvesteringarna och delvis nya former för dem. Investeringar i råvaruutvinning blev vanligare och därmed förändrades också den geografiska fördelningen; mindre utvecklade områden, framförallt i Latinamerika, fick en större andel än tidigare. Vid investeringar i sådana områden spelade också

Tabell 3:4 Förenta Staternas direktinvesteringar i utlandet 1897–1970

År	Nettoutflöde från Förenta Staterna (exkl. återinvesterade vinster), miljoner dollar, löpande priser	(1) i % av BNP	Bokfört värde vid årsslutet, miljoner dollar, löpande priser
1897	–	–	600
1908	48	0,15[b]	1 600
1914	138	0,34[b]	2 700
1919	94[a]	0,12	3 900
1924	182[a]	0,21	5 400
1930	294	0,33	8 000
1935	–34	–	7 800
1940	–32	–	7 300
1945	100	0,05	8 400
1950	621	0,22	11 800
1955	779	0,20	19 300
1960	1 674	0,33	31 900
1965	3 468	0,51	49 500
1970	4 445	0,46	78 200

[a] Inkl. återinvesterade vinster.

[b] BNP anger medeltal för fyra år.

Källor: Historical Statistics of the United States, Survey of Current Business.

Tabell 3:5 Förenta Staternas utestående direktinvesteringar utomlands 1897–1965

	1897	1914	1929	1940	1950	1959	1965	1970
Bokförda värden i miljoner dollar								
Kanada	160	618	2 010	2 103	3 579	10 171	15 223	22 790
Latinamerika	308	1 281	3 519	2 771	4 735	8 218	9 391	12 252
Europa	131	573	1 353	1 420	1 720	5 300	13 985	24 516
Övriga	36	180	646	706	1 753	6 046	10 729	18 620
Gruvdrift	134	720	1 185	782	1 129	2 858	3 785	6 168
Olja	85	343	1 117	1 278	3 390	10 423	15 298	21 714
Tillv industri	94	478	1 813	1 926	3 831	9 692	19 339	32 261
Handel	57	170	368	523	661	2 039	4 219	
Transporter	144[a]	255[a]	1 610	1 514	1 425	2 413[b]	2 136[b]	18 035
Övrigt	121	686	1 435	979	1 250	2 310	4 451	
Totalt	635	2 652	7 528	7 000	11 788	29 735	49 328	78 178
Procentuell fördelning								
Kanada	25	23	27	30	32	34	31	29
Latinamerika	49	48	49	40	40	28	19	16
Europa	21	22	18	20	15	18	28	31
Övriga	5	7	6	10	13	20	22	24
Gruvdrift	21	27	16	11	10	10	8	8
Olja	13	13	16	18	28	34	31	28
Tillv industri	15	18	24	28	33	33	40	41
Handel	9	6	5	7	6	7	9	
Transporter	23[a]	10[a]	21	22	12	8[b]	4[b]	23
Övrigt	14	26	18	14	11	8	8	

[a] Endast järnvägar.

[b] "Public Utilities".

Källor: För 1897 och 1914: Lewis (1938, s 578 f). (Beträffande svagheter i materialet, se Wilkins (1970, s 110). För 1929–1950: *Historical Statistics of the US.* För 1959–1970: *Survey of Current Business.*

den amerikanska regeringen en mera aktiv roll i att stödja företagen (Wilkins 1970, s 37 f).

Ännu 1914 var emellertid Förenta Staterna nettoimportör av kapital. Dess utlandsinvesteringar var små jämfört med Storbritanniens. Som framgår av *tabell 3:4* var dock nettoutflödet av direktinvesteringar i relation till BNP av samma storleksordning som t ex efter andra världskriget.

I *tabell 3:5* redovisas direktinvesteringarnas geografiska och sektoriella fördelning. Som synes stod Latinamerika 1914 för ungefär lika stor andel som Europa och Kanada tillsammans. Den överväldigande delen av de latinamerikanska investeringarna gick till Mexico, där de främst gällde transporter, gruvor och olja (Wilkins 1970, s 202 f). Mönstret för amerikanska direktinvesteringar 1914 står ganska klart. Något över hälften bestod av vertikala framåt i försäljning och dylikt eller av horisontella i tillverkningsindustrin och gjordes framförallt i Europa och Kanada. Råvaruutvinningen var koncentrerad till underutvecklade områden, främst Latinamerika.

Även i övrigt var skillnaderna mellan investeringar i utvecklade och underutvecklade länder betydande. De flesta företag som investerade i råvaruutvinning hade intressen i bara ett land och blev därför inte påtagligt internationaliserade. De anpassade sig oftast inte till de lokala förhållandena i de länder där de etablerade sig, utan lät det utländska dotterbolaget bli en "förlängd arm" till det amerikanska moderföretaget. Därmed bäddade de också för den fientlighet som ofta mötte dem i värdlandet. (Wilkins 1970). Några av de största företagen hade dock redan 1914 karaktären av moderna internationella koncerner med produktion och marknadsföring lokaliserad till flera länder och en organisation anpassad för att möta förändringar i dessa länder. Till dessa hörde t ex Standard Oil of New Jersey, Singer, International Harvester, New York Life. Grunden var redan 1914 lagd för de internationella koncernernas expansion och de amerikanska företagens dominerande ställning i denna.

Internationella investeringar efter 1914

Redan före första världskriget fanns tecken på förändringar i de internationella kapitalrörelsernas karaktär och fördelning. Storbritanniens position försvagades, samtidigt som Förenta Staternas förstärktes. Men det var kriget som definitivt innebar slutet för de brittiska, liksom för de tyska och franska, utlandsinvesteringarnas storhetstid.

Storbritannien tvingades avyttra en stor del av sina utlandsinvesteringar för att kunna betala utgifterna som kriget medförde. De enda placeringar som förblev någorlunda intakta var andelar i oljeföretag, en del gruvdrift samt gummiplantager (Feis 1965). De stora summor som den franska regeringen hade lånat ut framförallt till Ryssland gick alla förlorade, medan investeringar i de franska kolonierna, Suezkanalen och Latinamerika kunde räddas. De tyska investeringarna drabbades allra hårdast. Det som inte förstördes i kriget, övertogs av segrarmakterna. Tillsammans förlorade de tre europeiska länderna över 35 % av sina utlandsinvesteringar under kriget (Woytinsky–Woytinsky 1955, s 200).

Under 20-talet var Förenta Staterna det ledande kapitalexporterande landet, men Storbritannien och Frankrike återhämtade sig efterhand och återtog sina ledande positioner omkring 1930. Av den amerikanska kapitalexporten gick en betydande andel i olika former till återuppbyggnad av de krigshärjade länderna i Europa. Direktinvesteringar stod för en betydligt större andel av världens samlade utlandsinvesteringar än 1914 (ca 25 % mot ca 10 %). (Dunning 1970).

Depressionen och de förändringar i de internationella ekonomiska förhållandena som följde med den, medförde drastiska reduktioner i de internationella investeringarna. Särskilt kraftigt minskade Förenta Staternas utlandsinvesteringar. Det var emellertid till 90 % portföljinvesteringarna som drabbades, medan direktinvesteringarna klarade sig betydligt bättre (Dunning 1970).

Under det andra världskriget minskade de internationella investe-

ringarna ytterligare. Utlandsinvesteringarna från Förenta Staterna och Storbritannien föll med sammanlagt ca 20 % vilket var långt mindre än genomsnittet för världen. Vid krigsslutet svarade dessa två länder för ca 80 % av världens samlade utlandsinvesteringar, mot ca 60 % före kriget (Woytinsky–Woytinsky 1955, s 221).

Det är först efter det andra världskriget som de internationella investeringarna har återfått den omfattning och intensitet som de hade på 20-talet. I förhållande till bruttonationalprodukten har Förenta Staternas direktinvesteringar ökat något sedan kriget, men förändringen är föga dramatisk. Inte heller har direktinvesteringarnas andel av samtliga privata utlandsinvesteringar ökat nämnvärt. Däremot har de offentliga utlandsinvesteringarna utgjort en allt större andel. Detsamma gäller även för andra länder: av den totala långfristiga kapitalexporten 1951–64, som var 94 miljarder dollar, var inte mindre än 58 miljarder offentlig (Dunning 1970). Det bör dock observeras att det då rör sig om *netto*-kapitalexport. De privata investeringarnas roll underskattas troligen av dessa siffror, eftersom flödet i motsatt riktning är vanligare vid privat än vid offentlig kapitalexport. Det kan också vara värt att notera att den typ av investering som dominerade 1914, nämligen privata placeringar i utländska värdepapper, idag inte svarar för mer än 1/20 av kapitalexporten (Dunning 1970).

De internationella koncernernas expansion

De internationella koncernernas tillväxt i världsekonomin har åskådliggjorts på många sätt. En ofta citerad uppgift är t ex att större delen av världens industriproduktion inom några årtionden kommer att ligga i händerna på internationella koncerner (Polk 1968). Det finns två olika slag av invändningar att rikta mot den typen av påstående. För det första kan det ju tänkas att prognosen inte är en prognos i ordets mera sofistikerade mening utan en enkel extrapolering av en utveckling vi har iakttagit under en historisk period. Som framgått av ovanstående har de internationella koncernernas tillväxt gått i vågor i det förgångna och det krävs rimligen någon form av analys av tesen att den expansion som har iakttagits under en period av efterkrigstiden skulle komma att fortsätta i ungefär samma takt trots den politiska och ekonomiska utvecklingen i u-länderna (Kuba, Peru, oljeländerna) och i i-länderna (löntagarinflytande, offentliga sektorns tillväxt). Den frågan skall vi inte diskutera i detta kapitel.

För det andra måste man naturligtvis göra klart för sig vilken utveckling det mera precist är fråga om. Om alla världens industriföretag som inte redan nu är internationella koncerner etablerar *ett* försäljningsbolag i *ett* främmande land under 1975[1] så inträffar i ett slag den situationen att 100 procent av världens industriproduktion ”ligger i händerna på internationella koncerner”. Det är svårt att se från vilken synpunkt man kan säga att något omvälvande därmed har skett. Det avgörande när man väljer att betrakta produktionsandelar är knappast att

[1] Eller vid någon annan definition på internationell koncern tar precis det steg som krävs för att falla under denna definition.

flertalet koncerner har *någon* del av sin verksamhet utomlands utan snarare hur stor del av industriproduktion och marknadsföring i olika länder som bedrivs av koncerner, vars moderbolag och ledning ligger utomlands. Statistiska data som kan belysa detta är knappa, otillförlitliga och svåra att jämföra mellan länderna. I de industrialiserade marknadsekonomierna varierar det utländska inslaget från över hälften i den kanadensiska industrin till 2 à 3 procent i den japanska. I de fyra stora västeuropeiska länderna Frankrike, Italien, Storbritannien och Västtyskland synes andelen variera mellan 10 och 20 procent. Sverige har en internationellt sett låg andel utlandsägda företag i sin ekonomi på omkring 6 procent. I Förenta Staternas industri torde denna andel vara något liknande.

Det är en vanlig föreställning att denna andel rent allmänt ökar mycket snabbt i världen. Bristen på data gör det emellertid svårt att kontrollera detta. Vi skulle ju behöva antingen det totala industrikapitalet fördelat på inhemskt och utländskt ägda andelar vid två tidpunkter med något tiotal år emellan eller industriproduktionens tillväxt vid inhemskt respektive utländskt ägda företag under en någorlunda lång period. Vi har ingendera sammanställningen. Däremot har vi siffror för den totala industriproduktionens tillväxt och för förändringarna i vissa länders utestående direktinvesteringar. Om vi kan anta att förhållandet mellan kapitalinsats och produktion är någorlunda oförändrat över den studerade perioden, blir det meningsfullt att jämföra förändringen i index för industriproduktionen med förändringen i index för beståndet av direktinvesteringar. Svagheterna i en sådan jämförelse diskuteras nedan.

För att åstadkomma denna jämförelse har följande operation genomförts. För de fem länderna Förenta Staterna, Japan, Storbritannien, Sverige och Västtyskland har vi bokförda värden för utestående direktinvesteringar för åren 1960 och 1970. Då dessa fem länder svarade för omkring 80 procent av världens totala utländska direktinvesteringar år 1967, och gruppen innehåller både de minst expansiva investerarländerna (Förenta Staterna och Storbritannien) och de mest expansiva av övriga viktiga investerarländer, kan utvecklingen av deras samlade direktinvesteringar kanske betraktas som representativ. Detsamma torde gälla tillväxten i deras industriproduktion.

Tabell 3:6 Index för 1970 med 1960 = 100

	Industriproduktionens volym	Volymen av utestående direktinvesteringar
Förenta Staterna	162	168
Japan	369	876
Storbritannien	132	126
Sverige	181	213
Västtyskland	174	537
Totalt fem länder	179	168

Källa: Multinational Corporations in World Development (1973), OECD National Accounts, OECD Industrial Production Historical Statistics.

Resultatet av beräkningarna redovisas i *tabell 3:6*. Som synes ger beräkningarna stöd för den förvånande slutsatsen att utlandsproduktionen för dessa fem länder snarast skulle ha sackat efter den inhemska industriproduktionen.

Det finns naturligtvis åtskilliga invändningar som kan riktas mot denna kalkyl. En viktig sådan är att statistiken kanske inte fångar in tillväxten i direktinvesteringarnas volym.

En risk för underskattning föreligger således som dock torde vara mindre när utgångspunkten är uppgivna siffror för *beståndet* vid två tidpunkter. Det är ju ingalunda självklart att statistiken fångar in en allt mindre del. Det förefaller kanske mera troligt att man 1970 hade en bättre täckning och att dessa data således i detta avseende överdriver utlandsetableringarnas tillväxttakt. Mot detta kan å andra sidan hävdas att återinvesterade vinster kanske blivit dåligt registrerade som direktinvesteringar under hela perioden. Om denna finansieringskälla ökat i betydelse kunde man tänka sig att täckningen blivit sämre. Det förefaller emellertid otroligt att detta skulle nämnvärt påverka siffrorna för beståndet av direktinvesteringar som registreras direkt ur balansräkningarna för företagen. Vinsterna torde för övrigt ha fallit under 60-talet.

Det är ju uppenbart att olikheter mellan de fem ländernas vikt i industriproduktionen respektive investeringar utomlands påverkar totalsiffrorna. Alla länder utom Storbritannien har som synes en snabbare utveckling av sina direktinvesteringar än av sin industriproduktion. Förenta Staterna som är mindre expansivt än genomsnittet i båda verksamheterna väger emellertid mycket tyngre i direktinvesteringsaggregatet än i industriproduktionsaggregatet. Detta kan emellertid inte utan vidare tolkas som ett rent statistiskt fenomen. De två länder som redan har stora utlandsinvesteringar har långsam tillväxt i dessa, medan de utpräglade exportländerna Japan och Västtyskland har en mycket snabb tillväxt. Det skall senare visas att denna skillnad kanske delvis kan förklaras med hjälp av ekonomisk teori som en historisk förskjutning av engångskaraktär.

En annan möjlighet är att beståndet av direktinvesteringar har deflaterats med ett för stort prisindextal. Här har använts deflatorn för investeringar i maskiner och anläggningar för europeiska OECD vilken steg med 42 procent över perioden. En annan deflator skulle emellertid knappast förskjuta indexen i *tabell 3:6* tillräckligt för att rubba huvudintrycket.

En tredje tänkbar felkälla ligger i antagandet att kvoten mellan kapitalinsats och produktionsvolym inte har ändrats under årtiondet. Om denna i stället minskar, leder den här presenterade jämförelsen till en underskattning av den utveckling vi vill undersöka. Här skall bara konstateras att den allmänna erfarenheten är att kvoten är ganska stabil, vilket upplevts som förvånande då nyklassisk ekonomisk teori förutsäger att den borde *öka* enligt lagen om avtagande avkastning. Lösningen på detta problem har sökts i den tekniska utvecklingen som har antagits kompensera för den ständiga ökningen av kapitalinsatser per sysselsatt. Denna diskussion som lett till komplicerade kapitalteoretiska problem-

ställningar behöver knappast aktualiseras här. Det skall endast konstateras att det är *möjligt* att kapitalets genomsnittliga produktivitet stigit kraftigt under perioden, men att vi saknar anledning att betrakta detta som *troligt.*

En fjärde möjlighet är att solvensen sjönk i de internationella koncernerna under 60-talet, så att det bokförda värdet utgjorde en lägre andel av det totala förvaltade kapitlet i utlandsägda dotterbolag i allmänhet. Den allmänna nedgången i vinstmarginalerna och krav från ursprungsländerna på lokal finansiering av direktinvesteringar utomlands har drivit på i den riktningen.

Slutligen kan det tänkas att skillnader i strukturell och geografisk sammansättning förrycker resultatet. Industriproduktionsindex täcker inte samma näringar som statistiken över direktinvesteringar. Om sådana sektorer som inte ingår i industriproduktionsindex (banker, transportföretag och andra företag i tjänstesektorn) har ökat sina direktinvesteringar snabbare än andra och har relativt låg kapitalintensitet underskattas i en viss mening utlandsproduktionens tillväxt. Det ter sig dock osannolikt att detta skulle kunna spela någon kvantitativt betydelsefull roll. En geografisk felkälla skulle föreligga om tillväxten i produktionsvolymen varit mycket långsammare i u-länderna än i OECD-länderna samtidigt som en stor del av direktinvesteringsökningen skett där. Ty jämförelsen borde då rätteligen omfatta aggregat för i-länder och u-länder tillsammans och produktionsindex skulle då visa en lägre ökningstakt. Även denna invändning torde falla på empiriska grunder. Större delen av direktinvesteringarna går till i-länder och u-ländernas produktionstillväxt i industrin är snabbare än i-ländernas. En betydande del av tillväxten i direktinvesteringarna i u-länder under sextiotalet har dessutom gått till mycket snabbt växande ekonomier som Brasilien, Taiwan och Sydkorea.

Som framgår av *tabell 3:7* växte industriproduktionen i världen och i de flesta regioner något snabbare än de fem valda ursprungsländernas direktinvesteringar utomlands. Med tanke på att siffrorna för produktion och investeringar inte är direkt jämförbara bör jämförelser naturligtvis inte hårddras, men slutsatsen tycks stå sig. På grund av att det har varit så blygsamma ökningar av direktinvesteringarna från de båda ledande ursprungsländerna, Förenta Staterna och Storbritannien, har de internationella koncernernas globala utlandsproduktion under sextiotalet inte

Tabell 3:7 Industriproduktionens volym 1970; 1960 = 100

Hela världen	192
Marknadsekonomier	178
därav	
I-länder	176
U-länder	192
Latinamerika	188
EG	175
EFTA	147
Nordamerika	162

Källa: UN Monthly Bulletin of Statistics.

vuxit påtagligt snabbare än den globala industriproduktionen.

Denna slutsats kan verka förvånande mot bakgrunden av andra data, uttalanden av politiker och journalister och personliga iakttagelser (Servan-Schreiber 1968, Levinson 1970). Särskilt överraskande ter sig naturligtvis uppgiften att de amerikanska direktinvesteringarna utomlands skulle ha vuxit långsamt. Denna skenbara motstridighet mellan ovan presenterade data och gängse uppfattningar förklaras sannolikt av att västeuropéer ser mest till utvecklingen av de amerikanska investeringarna i Västeuropa, medan t ex latinamerikaner och kanadensare ser mest till det rådande läget i sina egna länder med de svårigheter det stora amerikanska inslaget i deras industri kan innebära. *Tabell 3:8* visar att de två viktigaste områdena för amerikanska företags utlandsverksamhet omkring 1960 (jfr *tabell 3:5* ovan), Latinamerika och Kanada, har dragit till sig amerikanska direktinvesteringar i ganska blygsam omfattning under sextiotalet. I Latinamerika har beståndet inte vuxit alls.

Däremot har de amerikanska direktinvesteringarna i Västeuropa vuxit utomordentligt snabbt, nästan dubbelt så fort som industriproduktionens volym i området. Föreställningarna om en amerikansk utmaning har så till vida fog för sig, nämligen om man anlägger en mera eurocentrisk syn.

Ett annat ursprung till intrycket att de internationella koncernernas betydelse ökar mycket snabbt är jämförelsen mellan BNP-tillväxt och dessa företags produktionstillväxt. Den förra låg i genomsnitt på omkring 5 procent årligen i OECD-området under en stor del av sextiotalet medan tillväxten i de internationella koncernernas utlandsproduktion samtidigt höll sig på omkring 10 procent (Dunning 1970, s 19). Dessa siffror är emellertid räknade i volym. På grund av den skiljaktiga prisutvecklingen har som bekant industriproduktionens andel i nationalproduktionen i i-länderna fallit trots att industriproduktionens volym ökat nästan dubbelt så snabbt som BNP. Jämförelsen mellan BNP:s och den internationella produktionens volymökningar är därför knappast upplysande.

Den slutsats som kan dras av förhållandevis bristfälliga statistiska uppgifter är således att det av olika skäl är troligt att de internationella koncernernas expansionshastighet är betydligt överdriven i den populära debatten. Detta innebär naturligtvis inte att det kan anses klarlagt att dessa företag inte ökar i betydelse i världsekonomin. Men det förefaller

Tabell 3:8 Index för beståndet av amerikanska direktinvesteringar år 1970 fördelat på regioner; 1959 = 100

Kanada	153
Latinamerika	102
Europa	317
Övriga	211
Totalt	180

Anm: Dessvärre har inte fördelningen på regioner funnits tillgänglig för 1960, vilket medfört att basen har måst bli 1959 i denna tabell i stället för 1960.

Källa: Samma som *tabell 3:5* ovan. De använda värdesiffrorna har deflaterats med 146 = prisindex för investeringar i maskiner och anläggningar med 1959 = 100.

som om den snabba ökningen av de *amerikanska* direktinvesteringarna i just Västeuropa under en bestämd period fått ligga till grund för generaliseringar som inte varit befogade. Frågan är värd ytterligare studium.

Såvitt vi nu kan bedöma har alltså den andel av världsproduktionen som sker i anläggningar ägda av utländska koncerner *inte ökat väsentligt under sextiotalet.*

4 De internationella koncernernas framväxt i Sverige

De internationella koncernernas historia i Sverige är föga utforskad. Den enda större insatsen vid sidan av rena företagsmonografier synes vara Runbloms studie av de svenska företagens dotterbolag i Latinamerika (Runblom 1971). Däremot har naturligtvis ekonomiska historiker som Eli Heckscher och Torsten Gårdlund under sitt arbete med industrialismen haft anledning att beröra det utländska ägandet av företag i olika sammanhang (Heckscher 1953, Gårdlund 1942). Vidare ger Harry Johansson en visserligen mycket kortfattad regogörelse för de utländska företagens roll i Sverige (Johansson 1968). Föreliggande kapitel bygger därför på ett ganska heterogent material med stora luckor och syftar till att i all blygsamhet skissera ett historiskt perspektiv för att ge en föreställning om huruvida den pågående utvecklingen är en fortsättning eller ett brott i tidigare iakttagna förlopp.

De ekonomiska kontakterna mellan Sverige och omvärlden var inte heller före industrialismens genombrott begränsade till utrikeshandel i varor och tjänster. De medeltida tyska borgarna i Sverige, Hansan, valloninvandringen, försöken att sätta upp manufakturer i Sverige och de ostindiska kompanierna är alla exempel på andra former av internationella kontakter som ligger närmare internationellt företagande. Samtidigt är det tydligt att dåtidens dåliga kommunikationer och antagligen också nationalstaternas lagstiftning vanligen krävde att personer och grupper med särskilda färdigheter flyttade mellan länderna. Någon organisatorisk och mera varaktig juridisk bindning mellan företag i olika länder blev inte följden av dessa kontakter. Det är inte förrän den egentliga industrialismen når Sverige framemot 1870-talet som internationella koncerner i olika former etableras i Sverige. Som påpekats ovan är detta också den tidpunkt då internationella koncerner börjar växa fram i andra länder. Bortsett från handelshusen är den internationella koncernen närmast årsbarn med industrialismen utanför Storbritannien.

De svenskägda internationella koncernernas framväxt

Den första utlandsetableringen gjordes av AB Wicanders Korkfabriker som grundade en filial i Åbo 1871 (Runblom 1971, s 12). Samma företag

etablerade sig även i andra östersjöländer och i Förenta Staterna före det andra världskriget.

Bortsett från Wicanders Korkfabriker dominerades de svenska utlandsetableringarna redan från början av de kända svenska storföretagen. Först av dessa var AB Separator (numera Alfa-Laval), som 1883 grundade ett bolag i USA där separatorer monterades för att undgå de höga tullmurarna på färdiga produkter (AB Separator 1908). Före sekelskiftet grundade Separator ytterligare ett dotterbolag i Wien där man också bedrev verkstadsrörelse. Nästa svenska storföretag som etablerade sig utomlands var ASEA, som framförallt expanderade i Skandinavien (Åkerman 1933). 1897 bildades ett finskt producerande dotterbolag, 1898 tecknades en betydande aktiepost i ett norskt elektriskt företag och 1900 ingick man som delägare i ett nytt danskt företag som bildats av ASEA:s tidigare agentur där. Även i England gick ASEA in som delägare i ett bolag där montering av halvfabrikat från Sverige förekom.

De dotterbolag som grundats före 1910 och som fortfarande existerar, tillhör 18 olika svenska moderbolag (Hörnell m fl 1973). De flesta av dessa dotterbolag var mindre försäljningsbolag som framförallt etablerades i de nordiska grannländerna. De enstaka produktionsbolagen var monteringsfabriker eller verkstäder. De viktigaste motiven för att starta dessa verkar ha varit höga tullar på förädlade produkter, höga transportkostnader och krav från värdländernas regeringar.

Vid första världskrigets utbrott hade bl a följande svenska företag etablerat sig utomlands: SKF, LM Ericsson, Separator, AGA och ASEA. Av dessa fem hade fyra dotterbolag i USA, Storbritannien och Ryssland och det är framförallt dessa länder som var viktiga expansionsområden för de stora företagen. Några svenska företag hade redan börjat bygga upp en global organisation med dotterbolag, filialer och agenter över hela världen. Särskilt snabbt skedde denna utveckling hos SKF, som 1914 var representerat i inte mindre än 27 länder (Steckzén 1957). Första världskriget medförde ett visst avbrott i de internationella kontakterna, ehuru inte på något sätt så fullständigt som det andra världskriget. Vidare kom den ryska revolutionen 1917 som stängde den ryska marknaden för fortsatt expansion.

Flera företag hade orienterat sig österut, och den ryska revolutionen fick därför viktiga konsekvenser för den svenska utlandsexpansionen. Följderna för företagen blev mycket olika. Några företag nationaliserades genast utan ersättning, t ex LM Ericssons dotterbolag. Andra kunde fortsätta verksamheten under olika former eller överläts på för moderbolaget förmånliga villkor till den ryska staten. Särskilt SKF tycks ha behandlats gynnsamt av de ryska myndigheterna (Steckzén 1957). Effekten för de svenska företagen av den ryska revolutionen var att de tvingades att definitivt orientera sig åt väster, mot de större och mer kvalitetsinriktade marknaderna i Västeuropa och USA. Därmed ställdes de också öga mot öga med mäktiga konkurrenter från dessa länder.

1920-talet innebar genombrottet för de flesta svenska storföretagens internationella expansion och det var under denna tid som svensk industri etablerade den internationella position som den har idag. I

Tabell 4:1 Antal länder där vissa svenska företag var representerade av majoritetsägda dotterbolag vid olika tidpunkter

Företag	1900	1910	1920	1930	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970
SKF	–	3	19	31	31	32	32	37	36	36	40
LME	0	5		21	22	21	20	20	30	24	28
STAB	–	–	0	31	27	24	23	19	19	22	22
Electrolux	–	–				25	23	23	24	26	33
Alfa-Laval	2	5	8	11	11						ca 25
Atlas Copco	0	0	2	2	4	4	11	14	20	24	21
AGA	–	2	14	20	22					29	27
Sandvik	0	1	3	7	9	8	12	14	15	25	34
ASEA	2	2	6	13	16	15	18	21	19	25	22
Volvo	–	–	–	2	2	2	2	2	7	9	15
Sv Fläkt	–	–	0	0	1			7	12	16	18

Källor: Byttner (1952), Johansson (1953), Modin (1949), Runblom (1971), AB Separator (1908), Steckzén (1957), Åkerman (1933) samt olika årgångar av *Svenska Aktiebolag.*

Tabell 4:2 De största privata svenska arbetsgivarna utomlands 1972

Företag	Antal anställda utomlands	Anställda utomlands i % av totala antalet anställda
SKF	50 905	78,6
LM Ericsson	43 260	61,2
STAB	24 700	73,7
Electrolux	22 930	64,4
Alfa-Laval	9 635	64,9
Atlas Copco	9 598	69,1
AGA	7 742	60,2
Sandvik	7 716	40,7
Volvo	6 150	14,3
ASEA	6 040	15,6
Sv Fläktfabriken	4 594	53,5

Källa: Veckans affärer, (1973 nr 26).

tabell 4:1 görs ett försök att redovisa de största företagens utlandsverksamhet vid olika tidpunkter som dock måste läsas med största reservation, då den baserar sig på många olikartade källor, ofta med motsägande uppgifter. Den snabba expansionen mellan 1910 och 1930 är emellertid uppenbar. Även med en snäv definition av begreppet internationell koncern (t ex dotterbolag i minst sex länder) får SKF, LME, STAB, Alfa-Laval, AGA och ASEA anses ha uppnått denna rang vid 20-talets slut.

I *tabell 4:2* finner vi de svenska företag som 1972 hade den största verksamheten i utlandet, mätt i antal anställda. Av dessa 11 företag hörde sju stycken till de åtta svenska företag som redan före andra världskriget hade mer betydande tillverkning i utlandet (Runblom 1971). Det är endast Wicanders Korkfabriker som saknas bland dagens internationella koncerner. Alla på listan utom Volvo och Svenska Fläktfabriken hade dotterbolag utomlands redan på 20-talet och sex stycken av dem hade etablerat dotterbolag utomlands redan före första världskriget.

Endast fyra företag har etablerat sin position bland Sveriges internationella storföretag efter det andra världskriget, nämligen Atlas Copco, Sandvik, Volvo och Svenska Fläktfabriken och av dessa hade Atlas och Sandvik internationella kontakter redan före första världskriget, vilka delvis var gemensamma. Dessa 11 företag svarade för omkring 80 % av de svenskägda internationella koncernernas totala utlandsverksamhet mätt i antal anställda vid svenska dotterbolag utomlands. Det är alltså knappast någon överdrift att säga, att de svenska utlandsinvesteringarna idag huvudsakligen utförs av företag med långvarig erfarenhet på detta område och att de många nytillkomna företagen inte kunnat rubba detta förhållande.

Även om storföretagen idag dominerar utlandsinvesteringarna, var troligen det förhållandet ännu mer markerat före det andra världskriget. Alla dessa företag byggdes upp kring specifika svenska uppfinningar (Wingquists kullager, de Lavals separator, Daléns fyrljus och acetylengas osv). Ensamrätten till en överlägsen teknisk lösning var säkerligen en förutsättning för deras snabba internationalisering. Mest markant är detta hos företag som AGA och SKF, vars utlandsexpansion är intimt förknippad med exploaterandet av det tekniska kunnandet. Det är också dessa företag som, tillsammans med STAB, snabbast och mest medvetet blev internationella. STAB, som troligen var det svenska företag som hade den mest omfattande internationella verksamheten omkring 1930, har däremot en något annorlunda historia. Visserligen baserades även detta företags expansion ursprungligen på specifikt kunnande (svenska säkerhetständstickor och en tändsticksmaskin) men dess utveckling blev efterhand mera styrd av Kreugerkoncernens monopolsträvanden med ganska speciella affärsmetoder (Lindskog 1970).

SKF:s internationalisering innebar framförallt etablering av egna försäljningsbolag i utlandet. Tyvärr föreligger ingen fullständig information om fördelningen på produktions- och försäljningsbolag, men påfallande är ändå att medan SKF mycket snabbt byggde upp ett nät av försäljningsbolag över hela världen, har produktionen varit koncentrerad till några få länder. Den produktion man startat utomlands verkar främst har varit motiverad av handelshinder och krav på inhemsk produktion. De flesta producerande dotterbolagen före andra världskriget etablerades eller expanderade starkt under det första världskriget när kraven på inhemsk produktion av en så strategisk vara som kullager var särskilt starka (Steckzén 1957). Det är först efter det andra världskriget som SKF börjat sprida ut produktionen till flera länder än dessa ursprungliga (Tugendhat 1972).

AGA befann sig i en annan situation än SKF. På grund av svårigheterna att transportera gas tvingades AGA från början uppta produktion vid sina dotterbolag i utlandet (Runblom 1971). Tvånget att anlägga, i jämförelse med försäljningsbolag, betydligt mer kostnadskrävande produktionsbolag, har troligen hämmat företagets internationalisering. Å andra sidan kan det stora antalet tillverkande enheter ha inneburit att företaget snabbare har tvingats utveckla en organisation lämpad för sådan internationell verksamhet och för diversifiering till andra produkter

(Danielsson 1974).

Framförallt för LM Ericsson har krav från värdländernas myndigheter varit orsak till internationaliseringen (Lund 1967, Johansson 1953, Danielsson 1974). Det har ofta gällt att få koncessioner för utbyggnad av telenätet i enskilda länder, och koncessionerna har då vanligen varit förbundna med krav på lokal produktion. I några fall har LM även befattat sig med telefondrift, affärer som nu i stort sett avvecklats. LM Ericsson befinner sig i den speciella situationen att i stort sett ha endast stater som kunder för större delen av sin produktion vilket över huvud taget torde vara en väsentlig faktor vid studiet av dess utveckling.

Det andra världskriget medförde som framhållits att kontakterna nästan helt avbröts mellan de svenska moderbolagen och dotterbolagen i utlandet. Företagen i utlandet blev på så sätt tvungna att försöka klara sig helt på egen hand, vilket i de flesta fall betydde att man tvingades lägga om produktionen helt eller delvis för att tillfredsställa den efterfrågan som kriget gav upphov till. Krigstidens verksamhet är av naturliga skäl till stor del höljd i dunkel. Emellertid kunde kontakterna i de flesta fall återupptas efter kriget och trots att många fabriker förstördes i de krigshärjade länderna, verkar de svenskägda internationella koncernerna på det hela taget ha gått stärkta ur kriget. Ett särskilt problem erbjöd dotterbolagen i Tyskland. För t ex SKF fanns länge hotet att kullagerindustrin i västmakternas ockupationszoner skulle likvideras på samma sätt som skedde i den ryska ockupationszonen (Steckzén 1957).

De svenska direktinvesteringarna före det andra världskriget var nästan uteslutande marknadsorienterade. Någon motsvarighet till t ex amerikanska företags råvaruexploaterande direktinvesteringar fanns alltså inte. Överhuvudtaget har den typen av direktinvesteringar aldrig spelat någon större roll för svenska företag. Det enda viktiga undantaget utgör Gränges' deltagande i LAMCO-projektet i Liberia ehuru skogsindustrin under senare år gjort vissa försök att säkra fiberråvaran genom utlandsinvesteringar. I de fall där svenska företag sökt skaffa kontroll över råvarukällor, har dessa vanligtvis varit belägna inom Sveriges gränser (Swedenborg 1973, s 56).

En typ av direktinvesteringar som fått ökad betydelse de senaste åren är de som huvudsakligen motiveras av lägre lönekostnader i utlandet och därför inte normalt är marknadsorienterade, utan producerar för export tillbaka till Sverige eller till tredje land. För storföretagen synes denna typ av investeringar ha haft liten betydelse. De genomförs främst av företag i arbetsintensiva branscher, ofta mindre företag utan tidigare erfarenhet av utlandsverksamhet (Lund 1967).

De marknadsorienterade direktinvesteringarna kan i sin tur vara av olika karaktär. Eftersom de procuderande dotterbolagen ofta ursprungligen etablerades för att moderbolaget skulle komma över de handelshinder som exporten utsattes för bestod produktionen utomlands huvudsakligen av montering av halvfabrikat som importerades från Sverige. Denna typ av dotterbolag dominerar sannolikt fortfarande (jfr kap 8) men utvecklingen har normalt gått mot mera fullständig produktion. Flera av de större internationella koncernerna har sedan

Tabell 4:3 Etableringstidpunkt för 862 dotterbolag procentuellt fördelad på handelsområden

	1862–1913	1914–1944	1945–1957	1958–1963
Norden	11	27	34	28
Övriga EFTA	4	21	28	47
EEC	4	20	29	47
Nordamerika	1	17	42	40
Latinamerika	1	23	50	29
Övriga i-länder	9	42	27	22
Övriga u-länder	3	26	34	37
Totalt	5	24	34	37

Källa: Ekman (1964).

länge genomfört en internationell arbetsfördelning. Mera sällan har dock denna gått så långt att varje typ av produktion bedrivs i endast ett land, eftersom det oftast är angeläget att på olika sätt anpassa produkten till den totala marknaden. Dessutom är det naturligtvis fördelaktigt att inte ha alla ägg i samma korg med tanke på risken för produktionsstörningar. När det är fråga om standardiserade produkter och komponenter går emellertid utvecklingen bort från parallellproduktion i flera länder. SKF har t ex beslutat att upphöra med all parallellproduktion under de närmaste åren.

Direktinvesteringarnas geografiska fördelning under olika perioder framgår delvis av uppgifter om när dotterbolagen etablerades *(tabell 4:3)* men uppgifterna är inte helt tillfredsställande, eftersom många dotterbolag avvecklats eller ombildats. En klar tendens är emellertid att dotterbolag i Norden etablerades relativt tidigare än dotterbolag i andra områden. För de största företagen var emellertid inte etableringen i grannländerna, med deras begränsade marknader, en grund för en mera långtgående internationalisering. Denna lades först när man etablerade sig i Västeuropa och i USA. Det var också dotterbolagen i dessa områden som utvidgades snabbast, ofta genom inköp av lokala konkurrenter, medan engagemanget i de nordiska grannländerna inskränkte sig till försäljningsbolag och mindre verkstäder. Ett viktigt undantag från denna regel utgör dock ASEA som alltid betraktat de nordiska länder som viktiga expansionsområden (Företag i utveckling 1969). Även Atlas Copco började utlandsexpansionen i Norden (Modin 1949).

De övriga storföretagen grundade sina första dotterbolag i de stora europeiska länderna, England, Tyskland och Frankrike, eller i USA. För STAB blev det amerikanska dotterbolaget, International Match Corporation, en grundsten för hela den fortsatta utlandsexpansionen och hade som mest (1932) egna dotterbolag i 15 länder (Byttner 1952). Etablering i USA har dock ofta medfört stora svårigheter och de bolag som etablerades där blev ofta koncernernas problembarn. LM Ericsson tvingades t ex sälja sitt amerikanska dotterbolag 1932 i samband med depressionen (Johansson 1953).

Utanför Europa och Nordamerika har svenska företag framförallt etablerat sig i Latinamerika. Enstaka investeringar har gjorts på andra

kontinenter, t ex i Australien, Indien och Sydafrika, men Latinamerika intar en särställning som mottagare av svenskt kapital. Denna expansion började visserligen tidigt (det första dotterbolaget bildades av LM Ericsson i Mexico 1907) men i allmänhet har etableringarna i Latinamerika skett senare än i Europa. Den verkliga vågen av investeringar i Latinamerika har kommit efter det andra världskriget, särskilt under 50-talet. De främsta mottagarna har varit de största länderna, Mexico, Brasilien och Argentina.

Hörnell m fl (1973) har jämfört den geografiska etableringsstrukturen för företag som gjort sin första utlandsetablering vid olika tidpunkter. Svagheten är även här att bara alltjämt existerande dotterbolag ingår och att inga uppgifter finns om etableringarnas storlek. De uppgifter som finns är antalet etablerade företag och etableringens rangordning för respektive företag. Resultatet visar att de nordiska länderna samt Storbritannien, (Väst-)Tyskland och USA varit de viktigaste etableringsmarknaderna för samtliga företagsgrupper (dvs företag med förstagångsetablering under olika perioder). Dock verkar Storbritanniens betydelse vara något mindre för företag som börjat sin internationalisering senare. En klar tendens är däremot att Frankrikes betydelse som etableringsland är avsevärt mindre för dessa företag. En ytterligare slutsats som kan dras är att Brasilien under 50-talet och Portugal under 60-talet varit särskilt populära länder för förstagångsetableringar.

Det framgår av *tabell 4:4* att de länder som hade dragit till sig mest svensk produktion (mätt i sysselsättning) fram till år 1960 över lag har haft de långsammaste ökningarna i svenskkontrollerad produktion utomlands sedan dess. Alla fyra toppländerna ligger betydligt under den genomsnittliga ökningstakten och deras andel föll från 58 procent till 42

Tabell 4:4 Förändringen i sysselsättningen vid svenska producerande dotterbolag i vissa länder 1960–70 samt förändringen av sysselsättningen inom industrin i samma länder 1960–70

Länder	Antal anställda vid sv prod dotterbolag 1960	Antal anställda vid sv prod dotterbolag 1970	Procentuell förändring 1960–70	Procentuell förändring av totala antalet anställda inom värdlandets industri 1960–70
Västtyskland	26 446	32 604	24	11
Frankrike	13 641	21 237	56	4
Storbritannien	11 707	13 927	19	0
USA	9 398	9 807	4	15
Indien	7 747	12 219	58	?
Brasilien	3 964	12 981	227	?
Italien	3 668	15 526	323	20
Finland	2 811	5 870	109	22
Danmark	2 695	7 061	162	3
Belgien	2 581	6 020	133	6
Övriga	21 539	44 797	108	
Totalt	106 197	182 049	71	

Källor: Lund (1967); Swedenborg (1973); OECD Main Economic Indicators.

Tabell 4:5 Svenska direkta investeringar i utlandet 1960–74, Mkr

År	Brutto (löpande priser)	Netto	Tillstånd	Brutto (1963 års priser för inv varor i Sverige)
1960	148	148	288	157
61	196	154	346	204
62	333	310	455	340
63	360	338	391	360
64	520	483	747	495
65	637	528	538	590
66	765	612	735	683
67	730	569	877	652
68	691	229	673	612
69	1 428	1 225	1 697	1 200
70	1 336	1 010	1 094	1 052
71	1 123	888	1 255	857
72	1 435	1 244	1 903	1 055
73	1 381	1 191	1 504	909
74	ca 2 000		ca 2 100	1 160

Källa: Sveriges Riksbank.

procent under perioden. Detta förefaller inte ha så mycket med industrins utvecklingstakt i värdländerna att göra. Snarare lockar hypotesen att en viss mättnadstendens efter hand gör sig gällande. Det bör också observeras att två länder, Frankrike och Brasilien, har fört en politik som gjort det angeläget för de svenska företagen att producera lokalt snarare än exportera dit från Sverige.

Den bild som framträder i IUIs undersökningar är omisskännligen präglad av en snabb expansion av svenskbaserade internationella koncerner utomlands under 1960-talet. Sysselsättningen ökade med 71 procent mellan 1960 och 1970, vilket var långt snabbare än ökningen av industrisysselsättningen i Sverige, som stagnerade, och än ökningen av industrisysselsättningen i de viktigare värdländerna. Detta uppsving har dock något överilat tagits till intäkt för att den långsiktiga trenden är lika starkt uppåtriktad vilket inte är riktigt lika klart. Som framgår av *tabell 4:5* steg direktinvesteringarna utomlands trappstegsvis 1960–1974. Räknat i 1963 års priser steg de i högkonjunkturen 1964–1965 till en halv miljard kronor och låg sedan kvar där till nästa högkonjunktur 1969, då volymen fördubblades för att sedan ligga någorlunda konstant på drygt en miljard kronor.

Det är svårt att på grundval av dessa siffror dra några slutsatser om rådande tendenser. Riksbankens data över svenska direktinvesteringar utomlands bygger på de uppgifter som fås tack vare valutaregleringen. Denna omfattar i princip även återinvesteringar av vinstmedel i dotterbolag utomlands. Sådana skall anmälas till Riksbanken som hemtagna vinster och registreras i bytesbalansen under utdelningar. För att återinvestera dem krävs i princip tillstånd för utförsel och sådan beviljad direktinvestering registreras då som utflöde under direktinvesteringar i kapitalbalansen. Emellertid har dotterbolagen utomlands rätt att återinvestera utan tillstånd i för branschen normal omfattning och dessa återinvesterade vinstmedel blir därmed oregistrerade. (I de nordiska

länderna och i u-länder har dotterbolagen t o m rätt att återinvestera vinster i obegränsad omfattning.) Om återinvestering av vinster i enlighet med dessa regler ökat utan Riksbankens tillstånd innebär *tabell 4:5* en underskattning av utlandsetableringen under senare år.

En annan företeelse som kan ha påverkat tabellens siffror negativt utan att någon faktisk uppbromsning behöver ha skett är ökad lokal finansiering. Från 1960 till 1970 föll solvensen i de svenskägda producerande dotterbolagen utomlands från 49,5 % till 36 % mätt som svenskägt kapital i procent av totala tillgångar (Swedenborg 1973, s 49). Utan denna förskjutning skulle ett nettoutflöde på ytterligare 1,5 miljarder kr i 1963 års priser ha krävts under tioårsperioden för att möjliggöra samma expansion utomlands med finansiering från Sverige. Direktinvesteringarna skulle därmed ha legat 24 % högre under perioden. Valutastyrelsen torde ha drivit på denna utveckling under senare år genom att i stor utsträckning ställa finansiering utomlands som villkor för tillstånd till utgående direktinvesteringar.

Ingendera av dessa företeelser räcker sannolikt som förklaring. Solvensen kan inte sänkas mycket längre och vinstremitteringarna från producerande dotterbolag utomlands uppgick bara till 36 % av de nettovinster som belöpte sig på svenska koncernbolag år 1970 (Swedenborg 1973). Även om denna andel sänkts ytterligare låg vinsterna också sannolikt lägre 1971–1972. År 1970 var de redovisade nettovinsterna 600 miljoner kr. En ökning av återinvesteringsandelen med 10 procentenheter skulle sannolikt ha inneburit 50–100 miljoner kr "insparat" direktinvesteringsutflöde i statistiken vilket inte räcker långt som förklaring. Stigande vinster kan emellertid förbättra denna investeringsmöjlighet.

Vidare är det möjligt att ett nytt engångslyft av det slag som inträffade 1964–65 och 1969 kan komma. Å andra sidan stiger kapitalintensiteten hela tiden, varför man skulle gissa att allt färre anställda tillkommer för varje ny miljard i investeringar. En oförändrad eller endast svagt stigande investeringsverksamhet torde innebära ett fall i andelen av värdlandets totala industri.

Den vanligaste jämförelsen av de internationella koncernernas tillväxt med övrig industri är mellan dotterbolagen utomlands och den inhemska industrin. Man kan emellertid också vilja jämföra de svenska internationella koncernernas tillväxttakt i Sverige med övrig industri. Sandén-Vahlne fann att de 17 svenska koncerner som var multinationella enligt defintionen tillverkning i mer än sex länder inte uppvisade någon påtagligt snabbare tillväxt i sin omfattning än den svenska tillverkningsindustrin i dess helhet under perioden 1965–1970. Visserligen hade de 17 internationella koncernerna en procentuell tillväxt som låg omkring en procentenhet högre än den totala tillverkningsindustrins, men 12 av de 17 hade i själva verket långsammare tillväxt än de branscher de tillhörde hade i sin helhet. Regressionsanalys påvisade en mycket svag korrelation mellan multinationell status och tillväxt. Författarna drar slutsatsen att man kan förkasta hypotesen att den multinationella karaktären skulle öka tillväxttakten under i övrigt lika förhållanden. (Sandén-Vahlne 1974).

Tabell 4:6 Årliga tillväxttakten i svensk tillverkningsindustri i procent; 1965–1970; omsättning

Industri	Alla företag med mer än 50 anställda	De 17 multinationella		
		Exkl fusioner	Inkl fusioner	Antal företag
Livsmedelsind	7,6	–	–	–
Textilind	–0,4	–	–	–
Trä- & pappersind	9,0	–	–	–
Kemisk ind	9,5	9,0	9,4	4
Jord-, sten- & glasind	7,9	7,0	10,6	1
Metallind	9,3	12,4	12,6	1
Verkstadsind	10,7	9,6	9,2	7
Elektroind	7,6	9,6	10,2	4
Transportmedelsind	7,8	–	–	–
All tillverkn.ind	8,3	9,4	9,7	17

Källa: Sandén-Vahlne (1974).

Tabell 4:7 Procentuell ökning av totala koncernomsättningen för 112 amerikanska multinationella företag 1960–1970

	Antal	Ökning
Alla företag	112	129
Stora företag	54	127
Medelstora företag	31	134
Små företag	27	171

Källa: Business International (1972).

Det är emellertid viktigt att notera att Sandén-Vahlne var ute efter att undersöka huruvida själva den multinationella ställningen är förenad med snabbare tillväxt. Internationella koncerner kan naturligtvis växa snabbare än övrig industri av andra skäl och deras ökade andel av den totala industriproduktionen kan utgöra ett problem för den nationella ekonomiska politiken i alla fall. Sandén-Vahlne tycker sig finna ett positivt samband mellan storlek och tillväxt i stället. Ett sådant samband motsägs emellertid av andra undersökningsresultat på annat material. Hymer-Rowthorn (1970) fann t ex ett i huvudsak negativt samband mellan storlek och tillväxt. Samma tendens återfinns i *tabell 4:7.*

Utländska koncerner i Sverige[1]

Det industriella genombrottet i Sverige under 1870-talet medförde ett stort behov av kapitalimport som till att börja med var förenad med en ganska betydande etablering av utländskt ägda företag i Sverige. Redan 1870 gjordes en undersökning i samband med en riksdagsmotion om skärpning av lagstiftningen mot utlänningars rätt att förvärva svensk egendom. Zinkgruvorna i Ammeberg köptes av det belgiska bolaget Vielle Montagne redan 1857 och sysselsatte vid denna tid (1872) omkring 1 000 personer. Engelska intressen förvärvade Gällivareverken år 1864 som sysselsatte omkring 1 000 personer huvudsakligen i skogsindustri vid

[1] Uppgifterna från tiden före sekelskiftet bygger, där ej annat anges, på Johansson (1968) som i sin tur hämtat en stor del av sitt material från Gårdlund (1942). Även för utvecklingen efter sekelskiftet har Johanssons grundläggande arbete varit en viktig utgångspunkt.

70-talets början. Någon malmbrytning påbörjades dock inte förrän tekniska framsteg i början av 1890-talet hade gjort det möjligt att utnyttja den fosforhaltiga malmen och malmfälten hade då övergått i svensk ägo. År 1872 övertog ett engelskt konsortium bruks- och järnvägskombinatet Klotenverken, vilket 1877 ombildades och utvidgades till Trafikaktiebolaget Grängesberg–Oxelösund, vilket vid aktiebolagsregistrets inrättande år 1896 var Sveriges största aktiebolag.

Efter denna inledande investeringsvåg synes emellertid den inhemskt ägda industrin ha vuxit snabbare än de utländska företagen. De utländska företagsetableringarna i Sverige kring sekelskiftet gjordes främst av danska och norska företag, framför allt inom jord- och stenindustrin och textilindustrin. De flesta av dessa företag har avvecklats eller övertagits av svenska ägare. Av de företag som etablerade sig i Sverige kring sekelskiftet och som fortfarande har betydande verksamhet här kan nämnas de tyska elektriska företagen Siemens och AEG, de amerikanska oljebolagen Esso och Mobil Oil, samt det danska företaget Allers Familje-Journals Tryckeri AB.

Från sekelskiftet och fram till det första världskrigets utbrott gjordes ett flertal etableringar. Framför allt övergick en rad svenska gruvbolag i utländsk, främst tysk ägo. Den svenska staten förhindrade emellertid utländskt inflytande över de norrbottniska gruvfälten, varför de tyska intressena koncentrerades till de mellansvenska gruvorna. Det ökade utländska inflytandet ledde 1916 till stiftandet av den s k inskränkningslagen, enligt vilken tillstånd av Kungl Maj:t fordras för utlänning, utländsk sammanslutning eller svenskt aktiebolag utan utlänningsklausul, som vill förvärva fast egendom eller gruva i Sverige. I praktiken har denna lag inneburit att utländska förvärv av svenska gruvtillgångar upphört.

Danmark var ända fram till 50-talet det land som svarade för det största antalet etableringar i Sverige. Denna roll övertogs då av Förenta Staterna. Dessutom har norska, brittiska och tyska företag gjort ett stort

Tabell 4:8 De tio största utländska koncernerna i Sverige 1972, mätt i antal anställda (exkl oljebolag)

Utländsk koncern	Ursprungsland	Antal anställda i Sverige 1972	Ökning av ant anställda 1960–1972 %	Första svenska dotterbolag grundat år	Viktigaste dotterbolag i Sverige
Philips	Nederländerna	4 310	36	1923	Svenska AB Philips
ITT	Förenta Staterna	3 650	172	1938	Standard Radio & Telefon AB, Stenberg–Flygt IKO Kabelfabrik AB
IBM	Förenta Staterna	3 484	294	1928	IBM Svenska AB
Siemens	Västtyskland	3 040	159	1898	Siemens AB, Siemens – Elema AB
Litton	Förenta Staterna	2 500	30[a]	1959	Svenska Dataregister AB
GKN	Storbritannien	2 390	73[a]	1930	GKN-Stenman AB
Unilever	Nederl/Storbritannien	2 096	117	1946	Svenska Unilever AB
Nestlé	Schweiz	2 068	26[a]	1955	AB Findus
Cavenham	Storbritannien	1 569		1970	AB Felix
AKZO	Nederländerna	1 164		1969	Lilla Edets Pappersbruk AB

[a] 1962–72.
Källa: Svenska Aktiebolag och företagens årsredovisningar.

antal etableringar i Sverige. Även finska företag har under senare tid börjat etablera sig i Sverige i större omfattning. Det bör dock tillfogas att dessa slutsatser grundas på uppgifter om antalet etableringar medan däremot inga uppgifter föreligger om etableringarnas storlek, vilket leder till att de nordiska ländernas roll troligen överskattas. De tyska dotterbolagen i Sverige sattes efter det andra världskriget under administration av den s k Flyktkapitalbyrån, varvid flertalet bolag likviderades eller övertogs av svenska intressenter. Under 50-talet skedde en snabb ökning av de tyska utlandsetableringarna och åtminstone de största företagen behöll sitt fotfäste i Sverige.[2]

De branscher där de flesta etableringarna gjorts, är metall- och verkstadsindustri, kemisk och kemisk-teknisk industri och textilindustri. Under de senaste åren har även en del större förvärv gjorts inom livsmedelsindustrin. Antalet etableringar har ökat starkt efter kriget och av de dotterbolag som fanns 1965 hade hälften etablerats sedan mitten av 50-talet.

De tio största utländska företagen i Sverige mätt efter antal anställda redovisas i *tabell 4:8*.[3] Som synes är de överlag av yngre datum än de största svenska koncernernas etableringar utomlands. Flera av dem har etablerats eller i varje fall kommit bland de tio största genom uppköp av existerande svenska företag. Detta gäller framför allt Cavenham och AKZO som bara representeras i Sverige genom sina övertaganden nyligen av Felix respektive Lilla Edet. Litton köpte Sweda av LM Ericsson i två poster 1959 och 1963 och Nestlé hade bara ett försäljningsbolag i Sverige innan det köpte Findus 1962. ITT (som för övrigt ägde 35 % av aktiekapitalet i LM Ericsson 1933–60) grundade visserligen Standard Radio 1938 men hälften av dess anställda i Sverige år 1972 arbetade vid Stenberg–Flygt, IKO Kabelfabrik och Joel Olssons Elektriska som alla köptes 1968 samt vid Bröderna Engströms Elektriska, som övertogs året därpå.[4] Även det äldsta företaget, Siemens, har bortemot hälften av sina anställda på grund av köpet av Elema–Schönander år 1968 och GKN kom på allvar in i landet genom köpet av August Stenman år 1930.

Endast Philips, IBM och Unilever kan sägas ha i huvudsak byggt upp verksamheten i Sverige själva. Unilever startade sin verksamhet i dess nuvarande form först efter andra världskriget genom Centrava men var egentligen representerat redan på 20-talet genom van den Berg som ägdes

[2] Detta gäller exempelvis de två största tyska företagen i Sverige: Siemens och Bosch. Siemens såldes 1948 till ett statligt holdingbolag i väntan på lämplig köpare. 1951 förvärvades aktierna av ett svenskt konsortium bestående av ledande män i svenskt näringsliv som upprättade kontakter med det förutvarande moderbolaget. 1953 bildade Siemens ett nytt dotterbolag, Svenska Siemens AB (Feichtinger 1967). Boschs dotterbolag i Sverige, AB Robo, övertogs efter beslut av Kungl Maj:t 1950 av ett konsortium främst bestående av tjänstemän i företaget. Det nya Robo delades upp på två bolag med gemensam styrelse, AB Auto-Marin och AB Robo. 1957 övertogs dessa bolag av det förutvarande moderbolaget, Robert Bosch AG (Källström 1970).

[3] Oljebolagen har utelämnats då de har speciell karaktär och dessutom har studerats av utredningen (SOU 1966:21). Endast Esso skulle för övrigt komma med bland de tio största.

[4] ITT äger även flera andra dotter- och dotter-dotterbolag bland vilka märks Sheraton, Grindex och Glasmekano.

Tabell 4:9 Den utländska företagssektorns procentuella andelar av sysselsättningen i tillverkningsindustrin

Bransch	1962	1971
Livsm, drycker o tobak	4,8	10,1
Textil-, beklädn- läder o skor	2,4	6,2
Trävaru	1,0	1,3
Massa-, papper- o grafisk	3,8	5,2
Kemisk-, petroleum-, gummi- o plast	14,5	23,5
Jord- o sten	4,6	8,4
Verkstads-, järn, metall o övrig	4,8	8,7
Summa tillverkningsindustri	4,6	8,5

Anm: Utländska företag är här definierade som utländskt aktieinnehav på minst 10 % för 1962 och minst 20 % för 1971.
Källor: Johansson (1968, s 75) och SCB Statistiska Meddelanden N 1973:32.

av Unilevers föregångare. Numera är Sunlight det viktigaste dotterbolaget, men Trollhätteglass och Liva Fabriker ingår också i koncernen och dessutom äger koncernen 50 procent i Margarinbolaget. IBM har vuxit kraftigt efter andra världskriget.

Trots betydande tillväxt och uppköp är de största utländska företagen fortfarande små i förhållande till de inhemska företagen. Även om vi frånräknar statliga verk och ekonomiska föreningar kommer Svenska Philips efter 35 à 40 inhemska koncerner. Det är förbluffande svårt att fastställa huruvida den utländska företagssektorn ökar snabbt eller långsamt i Sverige för närvarande. Jämförbar statistik finns egentligen endast för perioden 1960–65. För hela sektorn inklusive handel o d torde man kunna räkna med att antalet anställda har stigit från 62 000 personer år 1962 (Johansson 1968, s 71) till 144 000 år 1971 (Statistiska Meddelanden N 1974:40), vilket alltså var en dryg fördubbling. Detta är naturligtvis en mycket snabb ökning som dessutom i princip underskattas genom att Johanssons siffra gällde aktieinnehav på minst 10 procent medan SCB:s för 1971 drar gränsen vid 20 procent. Å andra sidan finns det skäl att anta att Johanssons täckning var sämre än SCB:s vilket drar åt andra hållet.

Jämförelsen i *tabell 4:9* visar att de utländska företagen genomsnittligt sett ökat sin andel till det dubbla under de nio åren 1962–1971. Detta gäller i stort sett även de enskilda branscherna (i den här presenterade uppdelningen) med undantag av skogsindustrin. I denna statistik kommer försäljningspersonal vid företag klassade som industriföretag med. Eftersom flera utlandsägda industriföretag är försäljningsbolag åt sina utländska moderbolag i stor utsträckning blir utländska andelen av tillverkningsindustrin något överdriven. Detta gäller främst livsmedelsindustrin och kemisk (etc) industri, som får sina andelar för 1971 sänkta till 8,5 respektive 19,5 % om man rensar bort dessa försäljningsaktiviteter. För hela tillverkningsindustrin påverkas andelen nedåt med bara ett par tiondelar till 8,3 %. Problemet synes således vara försumbart. De nyssnämnda problemen med olika definitioner och täckning vilka drar åt

var sitt håll kvarstår men torde knappast påverka huvudintrycket.

Som framhölls i kapitel 2 är det sannolikt för studiet av internationella koncerner oftast inte lämpligt att ha med minoritetsägda företag då dessa oftast torde ha en svensk ägare med antingen majoritetsinnehav eller en post som är större än eller lika stor som den utländske ägaren. För jämförelsen med 1962 är det emellertid nödvändigt att använda den vida definitionen på utlandsägt företag eftersom Johansson inte hade någon annan. Om man antar att minoritetsägande var ungefär lika vanligt 1962 som 1971, så kvarstår fördubblingen av andelarna om definitionen ändras till majoritetskontroll. I så fall skulle enda skillnaden vid en snävare definition som tar upp endast majoritetsägda dotterbolag vara att andelarna överlag faller med drygt en tredjedel.

Den således ganska kraftiga ökningen av den utlandsägda delen av svensk industri har i stor utsträckning uppkommit genom uppköp av existerande svenska företag snarare än genom nystartande av företag eller investeringar i redan ägda företag. Som framgår av *tabell 4:10* har utländska företag haft en större andel av uppköpen av svenska företag än

Tabell 4:10 Utländska förvärv av svenska industriföretag 1946–72, jämförda med samtliga förvärv inom svensk industri

År	Totala antalet förvärv (1)	Antal utländska förvärv (2)	Antal anst vid förvärvade företag (3)	Antal anst vid utl förvärvade företag (4)	(4) i % av (3)	(3):(1)	(4):(2)
1946	45	–	7 711	–	–	171,4	–
47	67	3	1 901	220	11,6	28,4	73,3
48	57	1	3 126	20	0,6	54,8	20,0
49	44	–	1 382	–	–	31,4	–
50	62	1	6 193	132	2,1	99,9	132,0
51	60	–	3 791	–	–	63,2	–
52	22	1	1 299	150	11,5	59,0	150,0
53	29	–	2 533	–	–	87,3	–
54	50	–	2 981	–	–	59,6	–
55	50	–	6 354	–	–	127,1	–
56	50	–	2 629	–	–	52,6	–
57	46	–	3 404	–	–	74,0	–
58	65	–	4 751	–	–	73,1	–
59	81	4	7 722	380	4,9	95,3	95,0
60	121	6	14 013	211	1,5	115,8	35,2
61	108	10	10 519	980	9,3	97,4	98,0
62	155	24	14 982	2 556	17,1	96,7	100,5
63	152	3	14 950	171	1,1	98,4	57,0
64	167	3	17 146	497	2,9	102,7	165,7
65	203	13	23 266	806	3,5	114,6	62,0
66	293	19	28 834	1 119	3,9	98,4	58,9
67	219	7	15 261	1 223	8,0	69,7	174,7
68	234	18	32 517	3 854	11,9	139,0	214,1
69	268	17	37 733	5 031	13,3	140,8	296,0
70	226	13	27 561	2 248	8,2	122,0	172,9
71	161	24	27 239	2 915	10,7	169,2	121,5
72	145	18	36 674	3 498	9,5	252,9	194,3
46–72	3 178	185	356 322	26 011	7,3	112,1	140,6

Källor: 1946–69 Rydén (1971), 1969–72 Marknad och fusioner SPK.

de haft av produktionen i Sverige; under senare år omkring 10 %. De utländska köpen har också i genomsnitt gällt något större företag än de inhemska men skillnaden är i båda avseendena liten. Däremot är spridningen i storlek olika mellan inhemska och utländska företagsköp. De utländska omfattar sällan verkligt små och verkligt stora företag (över 1 000 anställda är mycket sällsynt).

Vi kan nu jämföra den totala sysselsättningsökningen i utlandsägda (inbegripet minoritetsägda) industriföretag från 1962 till 1971 på 38 000 personer med antalet anställda vid av utländska företag uppköpta svenska industriföretag under samma tid vilket uppgick till omkring 18 000 personer eller knappt hälften.[5] Emellertid avser fusionsstatistiken endast förvärv av majoritetsinnehav. Om vi antar att minoritetsandelen har varit konstant får de 38 000 minskas till kanske 25 000, varvid slutsatsen blir att huvuddelen av sysselsättningsökningen i de utländska företagen i Sverige beror på uppköp av svenska företag.

Tabell 4:11 visar att den utländska andelen av fusionerna i industrin som i genomsnitt låg på 6–7 % för perioden 1946–1969 har varit högst i de branscher där den utländska andelen i dag är hög, dvs kemisk industri, elektro-, maskin- och livsmedelsindustrierna. Fusionerna har alltså varit en väsentlig metod för att vinna insteg i dessa industrier. I textil- m m industrin har nära nog hela den utlandsägda sektorn tillkommit genom fusioner.

För perioden 1969–72 ligger utländska andelar av fusioner över de utländska andelarna av respektive branscher i flertalet fall *(tabell 4:12)*. Detta är en fingervisning om att tendenserna till expansion genom uppköp och koncentration snarare än genom nyföretagande har förstärkts.

Tabell 4:11 Antal anställda vid uppköpta företag inom svensk industri 1946–69, fördelade efter bransch

Bransch	Totalt antal anställda vid uppköpta företag (1)	Antal anställda vid företag som köpts av utländska intressen (2)	(2) i % av (1)
Gruvindustri	1 714	–	–
Livsmedel m m	31 985	2 817	8,8
Textil-, konfektions- och läderindustri	21 907	4 082	18,6
Träindustri	13 484	20	0,1
Massa-, pappers- och grafisk industri	39 804	1 805	4,5
Kemisk industri	17 715	2 023	11,4
Jord- och stenindustri	15 666	210	1,3
Järn- och metallverk	10 080	–	–
Järn- och metallmanufaktur	32 178	846	2,6
Maskinindustri	23 869	2 342	9,8
Elektroindustri	20 612	2 050	10,0
Transportmedelsindustri	24 835	155	0,6
Övrig tillverkningsindustri	12 288	1 000	8,1
Totalt	264 848	17 350	6,6

Källa: Rydén (1971).

[5] Egentligen skall också från dessa 18 000 dras utlandsägda företag i Sverige uppköpta av svenska företag. Denna siffra är knappast betydande. För åren 1971–72 utgjorde den omkring 6 procent av de svenska uppköpen av utländska mätt i sysselsättning.

Tabell 4:12 Antal anställda vid uppköpta företag inom svensk industri 1969–72, fördelade efter bransch

Bransch	Totalt antal anställda vid uppköpta företag (1)	Antala anst vid företag som köpts av utl intressen (2)	(2) i % av (1)
Gruvindustri	124	–	–
Livsmedelsind m m	17 201	3 999	23,2
Te-ko-läderind	10 150	1 037	10,2
Träindustri	9 706	–	–
Massa-, pappers- och grafisk industri	9 162	1 455	15,9
Kemisk industri	8 688	1 239	14,3
Jord- och stenindustri	3 378	86	2,5
Metallverk	9 452	419	4,4
Metallvaruindustri	6 769	1 446	21,4
Maskinindustri	27 962	3 219	11,5
Elektroindustri	2 076	296	14,3
Transportmedelsindustri	28 663	–	–
Övrig tillverkningsindustri	986	45	4,6
Totalt	133 331	13 241	9,9

Källa: Marknad och fusioner SPK.

Utvecklingen av den utländska företagssektorn i Sverige avspeglas också i Riksbankens statistik, dels i posten direktinvesteringar i betalningsbalansen, dels i uppgifterna om givna tillstånd till utländska företag att direktinvestera i Sverige. Den senare publiceras även fördelad på vissa länder och regioner. Vi finner här en intressant skillnad mellan den bild vi får ur fusionsstatistiken och den vi får ur betalningsstatistiken. Enligt *tabell 4:10* steg de utländska företagsköpen kraftigt under sextiotalets sista år mätt i antal anställda och har sedan (med en tillfällig topp 1969) legat på en hög nivå. Detta är också förenligt med Samuelssons data som gav en ökning 1965–1970 i antalet anställda vid utländska majoritetsägda dotterbolag i industrin på 37 %, varav 20 % utgjordes av ökning vid företag som var i utländsk ägo 1965, medan resten belöpte sig på nystartade och uppköpta företag.

Riksbankens statistik pekar emellertid på att det finns en tendens till uppbromsning av den utländska expansionen i Sverige. Enligt *tabell 4:13* låg de utländska bruttoinvesteringarna i Sverige lägre i löpande priser under 70-talets första år än under sextiotalets andra hälft. Detta gäller också om vi ser på tillstånden som enligt totalsiffran längst ner utnyttjas nästan fullständigt.

Skillnaderna mellan brutto- och nettoinvesteringar som kallas desinvesteringar utgörs av hemtagningar av kapital ur utlandsägda företag. Vanligen har detta formen av att dotterbolagen betalar av skulder till sina moderbolag utomlands men det kan också vara så att de lånar ut till bolag i andra länder tillhörande samma koncern.

Desinvesteringarna har som synes ökat kraftigt under 70-talet. Sannolikt spelar här oljebolagen en viktig roll. Orsaken till att denna hemtagning av kapital har ökat under senare år kan vara att kreditmarknaden har varit

Tabell 4:13 Direkta investeringar i Sverige 1960–74, milj kr löpande priser

År	Brutto	Netto	Tillstånd
1960	103	103	134
61	65	64	167
62	286	280	322
63	491	463	757
64	248	203	360
65	517	450	320
66	778	719	654
67	733	524	584
68	683	542	1 039
69	956	799	551
1970	688	557	779
71	559	420	611
72	548	325	478
73	545	287	615
74	600[a]	250[a]	674
	7 629	5 904	7 971

[a] Uppskattning.
Källor: Sveriges Riksbanks årsböcker, Sveriges Riksbanks Förvaltningsberättelse 1972.

lättare i Sverige än i omvärlden under perioden eller att de svenska dotterbolagen har gjort större vinster som gör deras moderbolag benägna att flytta över den så uppkomna likviditeten till andra länder. I oljebolagens fall är det sannolikt att de höga investeringskostnaderna i prospektering och utvinning i nya svårtillgängliga områden som Nordsjön, Alaska osv lägger en tung investeringsbörda på de stora oljekoncernerna och därmed föranleder dem att mobilisera kapitalresurser från alla sina koncernbolag världen runt.

Förhållandet att Riksbankens data bygger på valutastyrelsens tillståndsgivning vållar även här problem. De utlandsägda företagen behöver inte tillstånd för att återinvestera sina vinster i Sverige eller placera dem på den svenska kapitalmarknaden och därför vet vi inte i vilken utsträckning detta sker. Av SCB:s material framgår att den utlandsägda bolagssektorn hade omkring 200 miljoner kr i redovisade nettovinster vartdera året 1971 och 1972. Detta ger inte mycket utrymme för ökad utlåning eller återbetalning av lån till de utländska moderbolagen. Däremot kan de utlandsägda företagen antas ha haft lika stora vinstökningar som hela svenska näringslivet under 1973 och 1974 vilket kan ha frigjort ett par hundra miljoner kr för dylika ändamål. Om registreringen i betalningsbalansen kunde rättas till skulle dessa vinstökningar då registreras som utflöde av utdelningar på bytesbalansen och som inflöde av direktinvesteringar på kapitalbalansen. Desinvesteringar grundade på moderbolagets lån av sådana vinstmedel skulle då motsvaras av högre ingående direktinvesteringar och företeelsen skulle inte leda till ett fall i nettoinvesteringarna utan till en ökning av bruttoinvesteringarna.

Om de inte registreras och de likvida medel vinsterna utgör överförs till koncernbolag i andra länder i form av amorteringar eller långivning blir resultatet i stället en *nedpressning* av det registrerade direktinvesterings-

Tabell 4:14 Direkta investeringar i Sverige (brutto) 1962–1974, miljoner kr, 1963 års priser

1962	292
63	491
64	236
65	479
66	695
67	654
68	604
69	803
1970	542
71	427
72	403
73	358
74	251[a]

[a] Uppskattning.
Källa: Riksbankens årsböcker.

flödet. Detta kan vara förklaringen till den exceptionella ökningen av desinvesteringarna under 1973 och 1974. Utlandsägda företag kan ha velat undvika att ta hem stora vinster med tanke på den allmänna opinionen. Det bör noteras att det krävs Riksbankens tillstånd för denna utväg. Sådant har således sökts och erhållits eftersom det blivit registrerat.

Om vi sedan går över till att se på utvecklingen i fasta priser *(tabell 4:14)*[6] blir intrycket av nedgång direkt dramatiskt och svårt att tro på. Serien blir som just framhållits missvisande om de utlandsägda företagen har kunnat finansiera sin expansion ur stora outdelade vinster och därigenom inte fått sina investeringar registrerade. Det är dock svårt att tro att de skulle ha gjort så stora vinster att de både skulle ha kunnat höja sin självfinansieringsgrad kraftigt och kraftigt förbättra sin finansiella ställning gentemot sina moderbolag. Dessutom var ju vinstläget allmänt dåligt 1971 och 1972.

En annan av bl a Fahlen (1973) framförd förklaring är att de utländska företagen har upprätthållit sin expansion genom lokal finansiering. Sådan kan ske antingen genom aktieemissioner, vilket underminerar kontrollen (och är dyrt och ovanligt) eller genom lån vilket underminerar solvensen. Ingendera metoden är alltså obegränsat genomförbar på längre sikt men en engångsförskjutning på några år är naturligtvis möjlig och skulle i det aktuella fallet kunna förklaras med att den svenska kreditmarknaden har varit lättare än många andra under de senaste åren.

Ännu en förklaring skulle kunna vara att 70-talets första år var lågkonjunkturår och att detta rent allmänt drabbade industriinvesteringarna i Sverige. I så fall borde vi iaktta en liknande tendens hos bruttoinvesteringarna i industrin. Som framgår av *tabell 4:15* är detta inte fallet. Förhållandet mellan utländska direktinvesteringar i Sverige och industrins totala bruttoinvesteringar visar samma tendens som avlästes i den förra tabellen.[7] Investeringskonjunkturen har i själva verket varit god under den djupa lågkonjunkturen 1971–1973 och de utländska företagen hade pengar i investeringsfonder i ungefär samma utsträckning som svenskägda företag.

[6] Vi nöjer oss här med bruttoinvesteringsserien, då nettoserien av angivna skäl är tvivelaktig, medan tillståndsserien med vissa tidsförskjutningar följer den förra.

[7] Ehuru förhållandet här har multiplicerats med 100 får det inte fattas som en procentuell andel då de båda investeringsbegreppen har olika innehåll.

Tabell 4:15 Direktinvesteringar i Sverige, dividerat med bruttoinvesteringar inom industrin 1960–1974

1960	3,2
61	1,6
62	6,8
63	11,5
64	6,1
65	10,9
66	14,2
67	13,0
68	12,3
69	16,3
1970	10,4
71	7,7
72	6,8
73	5,6
74	6,7

Källa: Sveriges Riksbank och Nationalräkenskaperna.

Tabell 4:16 Olika länders andel av sysselsättningen vid utländska industriföretag[a] i Sverige 1965 och 1970 (inkl oljebolag)

Land	Andel av sysselsättningen %	
	1965	1970
USA	33	37
Storbritannien	19	16
Nederländerna	12	12
Västtyskland	10	9
Danmark	8	8
Norge	6	5
Frankrike	3	3
Övriga	9	10

[a] Företag som till mer än 25 % ägs av utländska intressen.
Källa: Samuelsson (1973).

Slutligen bör det noteras att kapitalinsatsen per anställd stiger kontinuerligt varför ett fall i investeringarna borde motsvaras av en ännu kraftigare effekt på sysselsättningen. Där kan det naturligtvis vara (och är det sannolikt) fråga om en uppbromsning snarare än ett fall.

De presenterade siffrorna ger inte underlag för slutsatsen att den utländska företagssektorn har slutat expandera i Sverige. De fyra åren 1971–74 är en för kort tid för detta. Samma invändning kan emellertid riktas mot slutsatser dragna på grundval av utvecklingen 1965–70, vilken nu framstår som exceptionell. Sannolikt hänger denna period samman med en allokering av de amerikanska företagens investeringar från Nord- och Sydamerika (inbegripet Förenta Staterna) till Europa i ett läge då en övervärderad dollar, en omstrukturering av västeuropeisk industri och andra liknande temporära faktorer utövade sitt inflytande. Som framgår av *tabell 4:16* var de amerikanska företagen mer expansiva än andra 1965–1970. Samtidigt kan vi se att detta just gäller den perioden, medan

Tabell 4:17 Tillstånd till direkta investeringar i Sverige 1960–73, regional fördelning i %

	EFTA	EEC	Nordamerika	Övriga
1960–64	51	11	37	1
1965–67	31	16	52	1
1968–70	26	20	52	2
1971–73	34	18	43	5
1960–73	35	17	46	2

Källor: Sveriges Riksbank, Förvaltningsberättelse 1972, Sveriges Riksbank, Årsbok 1973.

Nordamerika (vilket är praktiskt taget enbart Förenta Staterna) hade en lägre andel både före och efteråt (tabell 4:17).

Del II

5 De traditionella förklaringarna

Såväl den vetenskapliga som den populära debatten är rik på förklaringar till varför företag etablerar dotterföretag utomlands. Många av dessa förklaringar är ohållbara eller otillräckliga och de är i flera fall inbördes oförenliga. Vi saknar tills vidare en mera generell teori för den internationella koncernbildningens drivkrafter. En sådan teori är emellertid av flera skäl nödvändig för analysen av de internationella koncernernas roll i en nationell ekonomi. Dels är det viktigt att känna till utlandsetableringens drivkrafter för att kunna bilda sig en uppfattning om hur denna verksamhet kan tänkas utveckla sig i framtiden under olika antaganden om den ekonomiska miljön och den ekonomiska politiken i allmänhet. Dels krävs det naturligtvis sådan kunskap för att bedriva en rationell ekonomisk politik med syfte att styra utlandsetableringarnas totala omfattning och geografiska och strukturella fördelning till lägsta möjliga samhällsekonomiska kostnad.

Syftet med den i denna del presenterade diskussionen av utlandsetableringens drivkrafter är inte att utveckla och testa en bestämd förklaringsmodell. Avsikten är i stället att diskutera några av de vanligaste föreställningarna, förkasta dem som någorlunda lätt kan påvisas vara ohållbara och framföra några argument till förmån för förklaringar som vi har funnit fruktbara. I detta kapitel behandlas de traditionella förklaringarna.

Teorier för företagets beteende

Analysen av utlandsetableringens drivkrafter har sin utgångspunkt i teorin för företagets beteende, vilket bestäms dels av företagets målfunktion, dels av de institutionella och tekniska villkor företaget är underkastat. Dessa båda faktorer är ju ingalunda oberoende av varandra; man behöver bara erinra sig att i den nyklassiska modellen med perfekt konkurrens *måste* företagets mål vara att maximera vinsten.

Teorin för företagets beteende är för närvarande mycket oenhetlig. Anledningen är att flera av de nyare utvecklingslinjerna under efterkrigstiden har varit svåra eller omöjliga att införliva med olika typer av allmän jämviktsanalys. I vissa teorier förefaller själva grundtanken vara att några generaliseringar inte är möjliga beträffande företagets sätt att handla och

reagera på förändringar i sin yttre miljö.

I den nyklassiska teorin är företaget knappast närvarande som organisation. Företagets ägare antas följa beslutskriteriet att vinsten skall maximeras, och alla marknader antas uppvisa perfekt konkurrens. Därigenom säkras under gängse nyklassiska antaganden teknisk effektivitet, och företaget beskrivs fullständigt av sin produktionsfunktion. (Archibald 1971) Inom denna teoretiska ram kan företagsteorin visserligen utbyggas med teori för investeringsbeteende, lagerhållning, teknisk förändring och osäkerhet, men vi ligger fortfarande nära en ren produktionsteori. Företaget som *organisation* framstår som ointressant (Cyert–Hedrick 1972). Införandet av antaganden om ofullständig konkurrens i denna teori har däremot givit företaget en mera självständig och intressant roll (Triffin 1940, Georgescu–Roegen 1967) under i övrigt oförändrad uppläggning av analysen.

Efter hand som de större bolagen kommit att uppfattas som i huvudsak företagsledarstyrda har det blivit naturligt att arbeta med en mera komplex målfunktion för företagen. I stället för ägare, vars enda intresse antas vara att maximera nuvärdet av den framtida avkastningen av företaget, tänker man sig företagsledare som i sitt beslutsfattande maximerar sin egen nyttofunktion. Företagets tillväxt, tekniska och organisatoriska standard eller forskningsverksamhet, företagsledarnas trygghet i anställning osv kan antas ingå i denna nyttofunktion. Därmed blir företaget som organisation intressant.

Själva detta sociala fenomen, som Burnham (1941) kallade direktörernas revolution, observerades redan av Veblen (1923) och Berle och Means (1934). Det är emellertid inte förrän under senare år som följderna för företagsteorin och det ekonomiska systemets funktionssätt börjat analyseras mera ingående (Downie 1958, Baumol 1959, Penrose 1959, Marris 1964, Williamson 1964 och 1970). Utvecklingen mot "direktörskapitalism" är intimt förknippad med utvecklingen mot fåtalskonkurrens. Som Marris (1964) framhåller begränsas både storleken och tillväxttakten hos ägarstyrda företag. En ägare eller familj kan inte ensam klara beslutsfattandet när företaget växer över en viss storlek. Det blir nödvändigt att delegera ansvar på ett sätt som ger makt till andra än ägaren, till personer med egna målsättningar. Samtidigt kan det egna kapitalet inte växa snabbare än självfinansieringen medger, om inte ägaren genom nyemissioner släpper in andra, i vilket fall ägarintresset blir splittrat och makten över företaget börjar glida över i företagsledarnas händer av detta skäl.

Företagsledarstyrda företag blir på detta sätt intimt förknippade med marknadsformer präglade av fåtalskonkurrens. Ty när företag växer till storlekar som antas göra dem företagsledarstyrda får de vanligen så stora marknadsandelar att de måste ta hänsyn till konkurrenternas reaktion i sitt eget handlande.

Den behavioristiska företagsteorin (Carnegieskolan) arbetar inte med maximeringsantaganden alls, utan utgår från föreställningar om att personer i organisationer handlar i enlighet med beslutsregler av helt annan karaktär. (Simon 1957, Cyert–March 1963, Cohen–Cyert

1965.) Särskilt välkända är satisfieringsmodellerna som bygger på tanken att beslut om ändringar fattas först när utfallet av verksamheten inte längre satisfierar vissa uppställda normer. Då utlöses sökprocesser under vilka ledningen går igenom alternativa handlingssätt till dess man finner ett som satisfierar normerna igen. Studier i denna anda av utlandsetableringar har visserligen gjorts (Aharoni 1966), men denna ansats förefaller föga hoppingivande för en analys av de långsiktiga drivkrafterna bakom den globala tendensen till internationalisering av företagen. Det behavioristiska synsättet som har sin styrka i en detaljrik specifikation av det enskilda företagets speciella organisation och beslutsrutiner synes tills vidare inte möjliggöra den typ av generaliseringar som krävs för att förklara en så allmän social process.

De internationella koncernerna verkar nästan enbart på marknader med utpräglad fåtalskonkurrens, och just denna omständighet är en hörnsten för en stor del av teoribildningen på området.[1] Själva det faktum att verklighetens internationella koncerner arbetar under fåtalskonkurrens är emellertid inget bevis för att marknadsformen som sådan spelar en avgörande roll för deras uppkomst, och vi skall här börja med att diskutera några ofta framförda förklaringsmodeller, som inte bygger på antagande om fåtalskonkurrens.

Kapitalrörelseteorin

Den enklaste och närmast till hands liggande tillämpningen av traditionell internationell ekonomisk teori har varit att betrakta upprättandet av dotterbolag utomlands företrädesvis som en form av internationella kapitalrörelser. Drivkrafterna till en sådan kapitalexport kunde då antas vara den för traditionell teori naturliga att kapital var rikligt förekommande i det kapitalexporterande landet jämfört med det kapitalimporterande.

Denna uppläggning har naturligtvis aldrig varit tillfredsställande då den dels är mycket oklart formulerad, dels uppenbarligen besvarar fel fråga. Den förklarar de internationella kapitalrörelsernas riktning i stället för

[1] Beträffande skillnaderna mellan perfekt eller fri konkurrens, monopolistisk konkurrens, fåtalskonkurrens och monopol se SOU 1968:5. Vi antar här att verkligheten domineras av de båda mellanformerna monopolistisk konkurrens (med många företag på varje marknad eller relativt nära substitut) och fåtalskonkurrens (oligopol), medan de båda ytterlighetsformerna betraktas som teoretiska renodlingar lämpliga för vissa slag av analys.

Tabell 5:1 Kapitalrörelser 1968–1970 i miljoner dollar; löpande priser

	Portföljinvesteringar			Direktinvesteringar			Netto totalt
	In	Ut	Netto	In	Ut	Netto	
Förenta staterna	13 786	6 432	7 354	3 534	18 590	−15 056	−7 702
Storbritannien	2 701	1 597	1 104	2 183	3 463	− 1 280	− 176
Nederländerna	1 776	956	820	1 214	1 352	− 138	682
Västtyskland	674	5 149	−4 475	1 016	1 628	− 612	−5 087
Frankrike	2 508	2 279	229	1 113	909	204	433
Sverige	553	118	435	368	475	− 107	328

Anm: Minustecken anger nettokapital*export*.
Källa: IMF Balance of payments yearbook.

orsaken till att de tar formen av just direktinvesteringar. Kapitalrörelsehypotesen förkastas emellertid dessutom av data som visar att direktinvesteringar går i båda riktningarna mellan de industrialiserade blandekonomierna. Som redan visats i den statistiska översikten har länder som Storbritannien och Holland mycket omfattande direktinvesteringar i sina egna länder från omvärlden och samtidigt egna direktinvesteringar utomlands till ungefär samma belopp. Förenta staterna vars direktinvesteringar utomlands är långt större än andra länders i Förenta staterna har i stället haft ett nettoinflöde av portföljinvesteringar som inte sällan uppvägt nettoutflödet av direktinvesteringar.

Som framgår av *tabell 5:1* är många industriländer i den situationen att de har motsatt tecken på nettorörelsen av portföljkapital jämfört med nettorörelsen av direktinvesteringar. I tabellen har endast Frankrike och Västtyskland samma tecken och båda dessa länder har betydande bruttoströmmar in och ut under båda rubrikerna. I själva verket är det svårt att mera helhjärtat karakterisera något av de upptagna länderna som kapitalexportör eller kapitalimportör emedan nettoflödet totalt är så pass blygsamt i relation till bruttoflödena.

Med tanke på att nettoflödena dessutom är små i förhållande till kapitalbildningen i varje land kan man nog säga att kapitalrörelserna mellan industriländerna spelar en blygsam roll numera vad det gäller att påverka den totala kapitaltillgången i varje land.[2] Dessa internationella kapitalrörelser torde i huvudsak ha till funktion att möjliggöra en effektivare kapitalmarknad med mera differentierade kreditformer och bättre riskfördelning. Kontrasten mot de enorma nettokapitalrörelser som ägde rum före första världskriget är slående.

I samma riktning pekar förhållandet att de företag som gör direktinvesteringar i stor utsträckning finansierar dessa lokalt. En studie av de utländska dotterbolagen till ett fyrtiotal större brittiska koncerner visade att 19 procent av deras totala förvaltade tillgångar bestod av lokalt upplånade medel år 1967 (Brooke-Remmers 1970, s 180). De amerikanskägda dotterbolagen utomlands lånade år 1966 4,6 miljarder dollar samtidigt som flödet av direktinvesteringar från Förenta staterna uppgick till 4 miljarder dollar. De utländska dotterbolagen investerade också 6,3 miljarder dollar ur sina bruttovinstmedel (US Tariff Commission 1973, volym II, s 191).

[2] Vi bortser naturligtvis här från de betydande internationella rörelserna av kortfristigt kapital som har ägt rum i samband med valutakriserna under senare år liksom från de kapitalrörelser från oljeländerna som blivit resultatet av oljeprishöjningarna. Genom de senare har de internationella kapitalrörelserna temporärt uppnått de volymer i förhållande till världsekonomin som de hade under tiden före första världskriget.

Tabell 5:2 Finansieringskällor för amerikanska dotterbolag i Västeuropa och Kanada i genomsnitt för åren 1964, 1965, 1967 och 1968 i miljarder dollar.

Kontantflöde (cash flow) i dotterbolagen		3 554
varav avskrivningsmedel	1 916	
nettoinkomst efter skatt	1 638	
Medel från Förenta staterna		974
Upplåning utomlands		1 597
Övrigt		177
Totalt		6 302

Källa: US Tariff Commission (1973).

Av *tabell 5:2* framgår en liknande bild. Omkring en fjärdedel av finansieringen för amerikanska dotterbolag i Västeuropa och Kanada klarades med upplåning utanför Förenta staterna.[3]

Svenskägda dotterbolag utomlands var år 1970 finansierade utomlands till mer än hälften om vi räknar på deras totala tillgångar. (Swedenborg 1973, s 77). Även om regleringar av kapitalrörelser i Sverige och den amerikanska åtstramningen av kapitalexporten från år 1965 har drivit upp den lokala finansieringsandelen tycks dessa siffror jämte tillgängliga uppgifter för brutto- och nettoflöden utgöra betryggande indicier för hypotesen att det inte är skillnaden i kapitalrikedom som förklarar direktinvesteringarnas omfattning och riktning inom den utvecklade delen av världen.

Denna slutsats har en intressant analogi avseende varuhandeln mellan i-länderna.[4] Även där har faktorproportionsteorin[5] framstått som en allt orimligare förklaring just emedan utrikeshandeln i växande grad består av ett byte av varor som kräver ungefär samma typ av produktionsfaktorer för sin tillverkning.

Dessa observationer har lett till ett ivrigt sökande efter omformuleringar och nyformuleringar på utrikeshandelsteorins område. Man har försökt bygga på andra specifikationer av produktionsfaktorer, oftast med humankapital och företags- eller branschspecifik kunskap i centrum för modellen (Johnson 1968). Inlärning genom utövning i kombination med en viktig roll för den inhemska efterfrågestrukturen är en annan (Burenstam Linder 1961). Andra har pekat på tillgångsfaktorer i absolut mening (Kravis 1956), handelspolitikens effekter (Travis 1964) och olika dynamiska förlopp (Hufbauer 1966, Vernon 1966). Dessa nyvinningar på utrikeshandelsteorins område har som vi skall se ofta analogier inom teorin för direkta investeringar och internationella koncerner. I Vernons s k produktcykelteori är ju också de internationella koncernerna en viktig del i handelsmodellen.

Utrikeshandelsteorin

Utrikeshandelsteorin används emellertid oftast på ett annat, mera direkt sätt för att förklara utlandsetableringar. Det är vanligt att man anför som förklaring till direktinvesteringar i ett land att landet i fråga har särskilt gynnsamma förutsättningar för den typ av produktion det gäller. Därmed hamnar man omedelbart i den vanliga utrikeshandelsteorins föreställningsvärld. Ty dessa förutsättningar kan då ha sin grund i riklig tillgång och därmed låga priser på produktionsfaktorer som används intensivt i sådan produktion (arbetskraft, kapital, naturtillgångar). Detta är den s k faktorproportionsteorin för utrikeshandel. De kan också bero på naturliga eller artificiella handelshinder (transportkostnader, protektion, heterogenitet i lagstiftningen m m). De kan vara ett resultat av en geografiskt koncentrerad anhopning av många ekonomiska aktiviteter (positiva agglomerationseffekter).

Detta är emellertid utrikeshandelsteori som förklarar den internatio-

[3] Återinvesterade medel är naturligtvis begreppsmässigt likvärdiga med finansiering från hemlandet, dvs Förenta staterna.

[4] Det bör observeras att vi här talar om handel och faktorrörelser mellan i-länder. I relationerna mellan i-länder å ena sidan och u-länder å den andra synes faktorproportionsteorin alltjämt ha ett betydande förklaringsvärde.

[5] Denna teoribildning diskuteras i nästa avsnitt.

nella arbetsfördelningens geografiska struktur. Den kan användas för att besvara frågan varför en viss ekonomisk aktivitet bedrivs i ett land. Ett lands komparativa fördelar framstår vid jämviktsväxelkurs som absoluta fördelar för enskilda företag och dessa måste därför alltid antas motivera utlandsetablering med lägre kostnader i något avseende. Utrikeshandelsteorin kastar emellertid inte något ljus över den här aktuella frågan, varför denna aktivitet bedrivs av ett dotterföretag till en utländsk koncern i stället för av ett inhemskt företag. Använda på detta sätt är alltså även dessa analysmetoder från internationell ekonomi otillräckliga för vår problemställning. Med deras hjälp definieras nödvändiga men inte tillräckliga villkor för att direktinvesteringar skall äga rum. Det skall emellertid längre fram visas att de ingalunda saknar intresse för problemställningen, när man väl först har förklarat varför världsproduktionen av olika varor ligger i händerna på ett mindre antal företag.

En traditionell utrikeshandelsteoretisk ansats leder i själva verket till slutsatser motsatta den vi är ute efter. Flera författare har understrukit att det krävs ganska starka förklaringar till varför det blir utländska i stället för inhemska företag som genomför etableringar på de områden, där ett land synes ha en komparativ fördel. (Johnson 1970, Caves 1971, Eastman-Stykolt 1967). Argumentet bygger på antagandet att inhemska företag (och medborgare) alltid har ett kraftigt övertag genom sin kulturella bakgrund som ger dem en ingående kunskap om det egna landets särdrag. De förfogar utan resurskostnader över en mängd information om arbetsmarknadens funktionssätt, existensen av lämpliga leverantörer och kunder, kommunikationsmöjligheter, lagstiftningen på relevanta områden, politiska förhållanden osv. De behärskar landets språk.

Allt detta är information och färdigheter som ett utländskt företag måste förvärva för att genomföra en etablering. Att insamla och bearbeta all denna mångskiftande och detaljerade information i så stor utsträckning att det utländska företaget blir jämställt med inhemska företag är mycket resurskrävande och innebär därför en betydande privatekonomisk kostnad. Således har inhemska företag en klar kostnadsfördel. Utländska företag måste alltså ha en kostnadsfördel av något annat slag för att kunna upprätta konkurrenskraftiga dotterbolag.

Mot detta synsätt synes kunna invändas att utländska företag kan anställa inhemska medarbetare på alla poster till samma löner som inhemska företag. Tanken måste därför vara att åtminstone några funktioner i ett utlandsägt dotterbolag måste skötas av personal från ursprungslandet. Det är rimligt att anta att vissa beslut måste fattas i moderbolaget, annars vore ju inte dotterbolaget ett dotterbolag i någon ekonomisk mening. Dessa beslut kräver att ledningspersonal på hög nivå orienterar sig utomordentligt väl om förhållanden och framtidsutsikter i ett främmande land. Den personalens tid är mycket dyrbar, sannolikt långt dyrare (mätt som företagets alternativkostnad) än lönesättningen anger. Till detta kommer att utlänningar på något sätt måste få reda på att det skulle vara lönsamt att bedriva verksamheter i detta främmande land.

Man vågar således dra slutsatsen att utlandsägda företag har handikapp som tar sig uttryck i högre kostnader än inhemska företag har för motsvarande verksamhet under i övrigt lika förhållanden. Den traditionella utrikeshandelsteorin är således inte bara otillräcklig genom att inte förutsäga förekomsten av internationella koncerner. Den förutsäger tvärtom motsatsen, dvs att utländska direktinvesteringar inte kommer att äga rum.

Själva handikappteorin är emellertid ett viktigt element i förklaringen av de utländska direktinvesteringarnas geografiska mönster. När vi väl har uppställt en teori för varför sådana investeringar överhuvudtaget äger rum, leder handikappteorin till slutsatsen att under i övrigt lika förhållanden kommer direktinvesteringar att gå till länder som kulturellt är mest lika ursprungslandet och därför erbjuder minst handikapp av främlingskapet. Detta kan förefalla ha gott stöd av data. 10 procent av de samlade svenska direktinvesteringarna finns i Norden (Swedenborg 1973), och av Förenta staternas finns 27 procent i Kanada och 11 procent i Storbritannien (Tariff Commission 1973). Storbritanniens samlade direktinvesteringar fördelade sig med över 60 procent på en grupp länder bestående av Förenta staterna, Kanada, Australien och Sydafrika (Reddaway 1967).

Eftersom kulturellt likartade länder också ofta är geografiskt närbelägna förstärks förmodligen slutsatserna av dessa data. Ty som diskuteras vidare nedan kan högre avståndsberoende kostnader under i övrigt lika förhållanden antas leda till att lokal produktion ersätter export. Samtidigt kompliceras dock bilden av att länderna har olika högt tullskydd, vilket ju har antagits stimulera lokal produktion på samma sätt som höga transportkostnader. Särskilt direktinvesteringar i Kanada har ansetts i hög grad bero just på den kanadensiska tullmurens höjd (Eastman-Stykolt 1967). De svenska investeringarna i Norden synes emellertid inte kunna förklaras av vare sig transportkostnader eller handelshinder, varför hypotesen om kulturell likhet tycks kunna ges företräde där. Detsamma kan kanske gälla amerikanska direktinvesteringar i Storbritannien, eftersom dessa i betydande utsträckning är basen för en produktion som sedan exporteras till övriga Västeuropa och alltså lika gärna kunde ha gått till t ex Västtyskland som uppenbarligen har erbjudit gynnsamma villkor för industriproduktion under efterkrigstiden. Amerikanska dotterbolag i Storbritannien exporterade nästan en fjärdedel av sin totala avsaluproduktion i landet (Dunning 1973, s 89).

Slutligen bör man kanske notera att direktinvesteringar utomlands ofta motiveras med behovet av att anpassa produktutformningen till lokala efterfrågeförhållanden. Denna tanke vänder naturligtvis på kulturgemenskapshypotesen eftersom vi då skulle vänta oss att företagen valde export för att försörja sådana närbesläktade marknader utomlands. I den mån anpassningen mest gäller marknadsföring och mera "ytlig" produktdifferentiering skulle vi vänta oss att direktinvesteringarna huvudsakligen avsåg försäljningsbolag.

Sammanfattningsvis kan emellertid konstateras att själva utgångspunkten för resonemanget kvarstår. Utländska företag har ett handikapp

jämfört med inhemska när det gäller att bedriva produktion i ett land. De nu framförda synpunkterna förutsätter att vi först har förklarat vad det är för faktor som uppväger detta handikapp.

Utrikeshandelsteorin bygger i sin traditionella utformning på tanken att länderna har tillgångar på produktionsfaktorer i olika proportioner. I den traditionella teorin antar man att produktionsfaktorerna inte kan röra sig mellan länderna och visar att man då i stället kan byta varor och tjänster och på så sätt undanröja de negativa följderna av en olämplig internationell fördelning av faktortillgångarna. Teorin visar också att en marknadsekonomi kommer att ge upphov till sådan produktivitetshöjande handel under vissa relativt rimliga antaganden.

Uppenbarligen skulle samma positiva resultat också kunna uppnås genom att produktionsfaktorerna flyttas mellan länderna. Utrikeshandel och faktorrörelser är således substitut för varandra och i en marknadsekonomi återspeglas detta genom att såväl varu- som faktorpriser skiljer sig mellan länderna i frånvaro av handel. Marknadsekonomin innehåller således privatekonomiska incitament till både handel och faktorrörelser. Det mönster av faktorrörelser och utrikeshandel som uppstår bestäms i princip av de naturliga och artificiella överföringskostnaderna för olika varor och produktionsfaktorer (Mundell 1957).

Vi har redan med hjälp av data över kapitalrörelser förkastat tanken att olikheter i kapitaltillgångar spelar en central roll i förklaringen till direktinvesteringar. Det har emellertid föreslagits att man i stället skall betrakta företagsledarskicklighet och teknisk kunskap som produktionsfaktorer och anta att de är mera rikligt förekommande i vissa länder än i andra. Om det är billigt att överföra denna kunskap mellan länder jämfört med transporter av varor och flyttning av arbetskraft i allmänhet, så skulle vi vänta oss att den flyttar internationellt i stor utsträckning. Internationella koncerner skulle då kunna ses som ett institutionellt arrangemang för att bedriva detta slag av faktorrörelse.[6] (Södersten 1969.) Vi står då inför problemet att förklara varför denna ekonomiska process tar formen av just utlandsetablering. Varför skulle inte företag i värdländerna köpa eller hyra kunskap? För att närmare analysera detta problem måste vi undersöka på vilket sätt kunskap egentligen ses som en produktionsfaktor.

Det kan uppenbarligen inte vara fråga om tekniska och organisatoriska lösningar som presenteras i teknisk och vetenskaplig litteratur i moderbolagens ursprungsländer. Sådan kunskap är ju tillgänglig för alla. Däremot kan det vara kunskap som åtminstone temporärt är företagshemligheter eller kunskap som är patenterad av företag eller enskilda. Tills vidare hemlighållen kunskap kan normalt antas vara möjlig att patentera. Men då måste vi förklara varför inte patentinnehavande företag säljer patentet eller rätten att tillverka på licens till företag i andra länder utan startar egna dotterföretag. I enlighet med tidigare resonemang borde inhemska företag kunna betala mera än utländska företag själva kan få ut genom att utnyttja patentet i lokala dotterföretag på grund av de inhemska företagens postulerade överlägsenhet i att operera på sin hemmamarknad.

[6] Det är ett begreppsmässigt problem, huruvida man skall se sådan gränspassage av kunskap som handel i kapitalvaror eller som faktorrörelse. Vi väljer här att betrakta detta som en faktorrörelse under hänvisning till att äganderätten inte överlåtes.

Det är uppenbart att vi här definitionsmässigt har att göra med fall av ofullständig konkurrens. Patent är ju en juridisk konstruktion avsedd att tillförsäkra upphovsmannen eller företaget monopol på utnyttjande av kunskap i syfte att skapa incitament att producera den. Vi skall återkomma till den självständiga betydelse den ofullständiga konkurrensen kan ha. Här nöjer vi oss med att konstatera att det patentinnehavande företaget borde kunna ta ut sin monopolränta vid försäljning av patentet eller tillverkningsrätten till inhemska företag i främmande länder och därvid vinna något genom att slippa den extra resursåtgång dess verksamhet kräver på grund av främlingskapet.

Det är välkänt att utrikeshandeln i patent och licenser är omfattande och snabbt växande. Ehuru detta förhållande är väl förenligt med vårt resonemang, är det dock av intet värde när det gäller att förklara varför inte all produktiv tillämpning av patenterad kunskap sprids över världen genom denna metod. Innan vi går in på detta problem, skall vi emellertid betrakta den andra form i vilkèn kunskap kan existera och spridas över världen.

Mycket av det som vi här har kallat kunskap borde hellre kallas färdigheter, då det är fråga om personers förvärvade egenskaper, inte om information som kan registreras i litterär form, datorminnen och dylikt. Vidare finns det kunskap som har sådan karaktär att den kan registreras utanför en mänsklig hjärna endast till mycket höga kostnader. Utan att närmare gå in på de begreppsmässiga svårigheter som här döljer sig kan vi konstatera att färdigheter och sådan kunskap är vad som numera kallas humankapital i litteraturen.

Tillgången på olika typer av humankapital växlar mellan länderna. Den arbetskraft i vilken detta kapital är förkroppsligat kan flyttas geografiskt till låga kostnader och/eller verka över stora geografiska avstånd med tekniska hjälpmedel som telekommunikationer, post och dylikt. Det är därför begripligt att det under marknadshushållning uppstår incitament att kombinera denna arbetskraft med produktionsfaktorer i främmande länder.

Liksom i fallet med patenterad kunskap finner vi emellertid att analysen inte leder till en förklaring av utlandsetableringar. Varför skulle inte inhemska företag anställa sådan kvalificerad utländsk arbetskraft om det är ont om den i det egna landet? Varför hyr man inte dess tjänster för kortare tid när det är lämpligt? Varför hyr man inte företagskonsulter för att lösa problem med omorganisation och dylikt.[7] Vi tvingas återigen konstatera att ehuru alla sådana transaktioner över gränserna är vanliga och växer snabbt i omfattning så kvarstår problemet att vi inte förklarar varför vi då får internationella företag.

Risker för växelkursändringar och handelspolitiska ingrepp

En förklaring som egentligen inte fått stöd av någon annan än upphovsmannen är Alibers teori att direkta investeringar uppkommer på grund av växelkursrisker, framför allt under ett system med fasta men

[7] Ännu en möjlighet är att personer med lämpliga egenskaper utvandrar till länder där det är ont om företagsledare och där startar egna företag. Detta var vanligt under 1800-talet.

justerbara pariteter (Aliber 1970, 1971). Även risker för t ex tullförändringar antogs kunna spela en liknande roll. Den grundläggande tankegången, som här inte närmare skall utvecklas, är att tillgångar i form av företag (eller finansiella fordringar) kan vara mera värda för ett företag (eller annan placerare) i ett annat valutaområde. Skälet skulle vara risken och osäkerheten beträffande växelkursändringar. Modellen avsåg att förklara amerikanska företags investeringar i andra länder. Ett amerikanskt företag vars intäkter är nominerade i dollar antas kunna mobilisera kapital till lägre kostnad än företag i olika tänkta värdländer som har sina inkomster nominerade i andra, mindre säkra valutor.

Denna teori krävde vissa kompletterande antaganden om varför långivare till det amerikanska företaget inte genast reviderade sin uppfattning när detta företag hade investerat och fått en del av sina intäkter nominerade i riskfyllda valutor. Vi skall inte närmare gå in på dessa i sig själva tvivelaktiga antaganden, eftersom förändringar i valutaläget har berövat Alibers teori den attraktion den möjligen hade fram till mitten av 1960-talet. Det mest otillfredsställande med den är naturligtvis att den inte alls förutsäger och förklarar den faktiska utvecklingen. Direktinvesteringar i båda riktningarna mellan olika länder och investeringar från länder med numera riskfyllda valutor som Förenta staternas blir oförklarade med denna teori. Aliber förefaller att i likhet med flera andra som studerat internationell koncernbildning ha bländats av det dramatiska i de amerikanska företagens expansion i Västeuropa under en given period.

Fördelar av internationell status

Internationell koncernbildning kan också tänkas ske i syfte att utnyttja de fördelar som sådan internationell status kan tänkas ge på grund av möjligheterna att undgå kreditåtstramningar, skatter, effekter av fackliga aktioner osv. Ställning som internationell koncern gör det i princip möjligt att genom manipulation av interna koncerntransaktioner redovisa vinster i lågskatteländer. Omfattningen härav diskuteras närmare i kapitel 11, Internpriser, skatter och tullar. I detta sammanhang skall bara noteras att det närmast till hands liggande lågskattelandet för svenska företag är Schweiz och att man möjligen kunde tänka sig att Schweiz skulle ha en oproportionerligt stor andel av *antalet* svenska dotterbolag utomlands om denna drivfjäder vore viktig.

Så är emellertid knappast fallet. År 1970 fanns det 64 svenska dotterbolag i Schweiz vilket utgjorde 6 procent av de svenska dotterbolagen i i-länder. De nordiska länderna, Belgien och Holland hade alla flera svenska dotterbolag. I t ex Bermuda fanns färre än tio dotterbolag (Swedenborg 1973). Inte heller förefaller Schweiz vara ett land där ett utlandsinvesterande företag sätter upp sina första dotterbolag (Hörnell m fl 1973). Det tycks inte som om mer än en fjärdedel av de svenska koncerner som etablerat dotterbolag utomlands har lockats att göra detta i Schweiz. Dessa iakttagelser pekar på att möjligheterna att

genom internprismanipulation ta fram vinster i lågskatteland inte är någon grundläggande faktor bakom den internationella koncernbildningen.[8]

Som framgått av kapitel 4 består de utländska etableringarna i Sverige till en betydande del av uppköp av befintliga mindre företag. Sådana övertaganden kan i princip vara motiverade av säljarens önskan att undgå beskattning genom att få en del av likviden utbetald i ett lågskatteland i en osynlig form. Exempel härpå är möjligheten att sälja företaget till ett pris under dess marknadsvärde och få mellanskillnaden upp till marknadsvärdet i form av möjligheten att köpa till underpris någon annan typ av tillgång i ett lågskatteland. Alternativt kan samtidigt ett kontrakt undertecknas där säljaren blir konsult åt köparen med hög årslön under t ex en femårsperiod med placering i ett lågskatteland. Det är omöjligt att undersöka frekvensen av sådana transaktioner utan att intensivstudera ett stort antal utländska uppköp av familjeföretag.

Ännu svårare är det att utan ingående studier av svåråtkomliga uppgifter om motiven för etableringsbeslut avgöra huruvida det är vanligt att företag etablerar dotterbolag för att underlätta internationell finansiering eller ha alternativa tillverkningsställen vid fackliga konflikter (eller konflikter med myndigheter). Den historiska framväxten av dagens internationella koncerner tycks inte stödja dessa hypoteser, men vissa belägg föreligger å andra sidan för att dessa aspekter uppmärksammas i de internationella koncernernas verksamhet. Sammanfattningsvis förefaller emellertid fördelarna av internationell status i form av möjligheter att spela med olikheter i lagstiftningen mellan länder och stå starkare i konflikter med de anställda och myndigheterna inte ha varit *primära* drivkrafter till internationell koncernbildning. Däremot är det möjligt att hänsyn till dessa aspekter blir allt vanligare efter hand som etablering av dotterbolag utomlands blir en vanlig företeelse och varje företag har flera länder att välja mellan som är likvärdiga ur andra synpunkter.

Stordriftsfördelar

En vanlig förklaring till utrikeshandel är förekomsten av odelbarheter och därmed stordriftsfördelar i många produktionsprocesser. Denna teori skiljer sig från övriga på så sätt att den inte har något att säga om vilket land som passar bäst för olika slag av produktion. Den förutsätter endast att de nationella marknaderna ibland är för små så att lägsta styckkostnader kan uppnås endast genom export. Det blir då närmast en slump vad olika länder producerar och exporterar. Företeelsen att samma varor produceras i flera länder och går i båda riktningarna i handeln

[8] Det är naturligtvis en helt annan fråga i hur stor utsträckning dessa möjligheter utnyttjas av de företag som är etablerade med dotterbolag i lågskatteländer. Vidare torde det finnas åtskilliga företag i Schweiz som ägs av fysiska personer i Sverige och där det kan antas att etableringen inte bara används för utan även har motiverats av möjligheterna till förmånligare skattebehandling. Detta framstår emellertid som en fråga om skattesystemets effektivitet i en internationaliserad värld i allmänhet snarare än som ett problem med internationella koncerner.

mellan dem förklaras då med produktdifferentiering. Varje land har så att säga monopol på sin variant. (Lundgren 1971).

Stordriftsteorin förutsäger också att inget företag exporterar förrän det har blivit monopolist, dvs ensamsäljare på sin hemmamarknad.[9] Om det då inte har uppnått minsta optimala storlek, kan det löna sig att ta exportkostnader för att exportera. Även denna företeelses sällsynthet kan förklaras av förekomsten av produktdifferentiering. Korselasticiteten mellan produkter som produktionstekniskt och funktionellt är likställda är inte oändligt stor. Varje företag är monopolist på sin hemmamarknad i den meningen att det saknas perfekta substitut för dess produkt. Observerade handelsmönster och marknadsstrukturer är alltså förenliga med förekomsten av stordriftsfördelar på grund av den förhärskande tendensen till produktdifferentiering.

Vid första påseende synes stordriftsteorin emellertid förklara precis motsatsen till det fenomen vi här är intresserade av. Ty den förutsäger ju att företagen kommer att koncentrera produktionen av en vara till ett land och försörja andra nationella marknader genom export. Stordriftsfördelarnas roll kommer därför i första hand in som en förklaring till förskjutningar från export till direktinvesteringar utomlands för lokal produktion. När den inhemska marknaden för ett företags differentierade produkt är liten i förhållande till dess minsta optimala produktionsvolym blir det billigare att producera inom landet och försörja utländska marknader med export. När den inhemska marknaden för produkten blir nog stor för att absorbera hela den inhemska produktionsvolymen blir det billigare att försörja utländska marknader genom lokal produktion för att därigenom undvika transportkostnader och andra avståndsberoende kostnader.[10]

Samma effekt skulle vi få om den tekniska utvecklingen skulle minska stordriftsfördelarna, dvs den minsta optimala produktionsvolymen. Mera generellt kan vi säga att om de nationella marknaderna växer snabbare än stordriftsfördelarna, så kommer under i övrigt lika förhållanden utrikeshandel att ersättas av lokal produktion. Fortfarande kvarstår dock problemet att förklara varför de forna exportföretagen skulle äga de nya anläggningar vars produktion ersätter deras tidigare export. Enligt antagandet om utländska företags handikapp skulle vi bara vänta oss att inhemska företag startade tillverkning och trängde ut importen när den inhemska marknaden väl har nått tillräcklig storlek.

Stordriftsteorin för internationella koncerner (som sällan utvecklas mera precist) måste därför bygga på föreställningen att odelbarheterna uppträder endast i vissa led av produktionsprocessen. Kostnaderna för forskning och utveckling (FoU) kan t ex vara oberoende av produktionsvolymen, medan produktionsanläggningarna når lägsta styckekostnad vid förhållandevis små anläggningsstorlekar. Det kan då visa sig lönsamt att bedriva FoU i moderlandet och förlägga produktionsanläggningarna till olika länder för att minimera transportkostnader, undgå handelshinder, dra fördel av lägre faktorkostnader, anpassa produkter till nationella marknader eller dylikt. Detta betyder att de i utrikeshandelsteorin vanliga bestämningsfaktorerna för den

[9] Vi resonerar här som om det endast skulle finnas enproduktföretag, då den här diskuterade problemställningen inte berörs av huruvida företagen har en eller flera produktlinjer.

[10] Vi förutsätter ju här att några komparativa för- och nackdelar inte föreligger beträffande produktion i olika länder.

internationella arbetsfördelningen blir avgörande även i de fall då produktionen sker i internationella koncerners regi.

Vi återkommer då emellertid till det problem som vi redan har fastnat i vid analysen av alla de försök till förklaringar som presenterats ovan. Varför uppstår inte företag som specialiserar sig på FoU, tar ut patent på alla utvecklingsförsök som bedöms vara kommersiellt användbara och sedan säljer patenten eller tillverkningsrätterna till företag världen över? Varför skulle de ta på sig kostnaderna för att undersöka varje nationell marknad med dess särdrag och sedan etablera dotterföretag där som måste ledas med dyrbara kommunikationssystem från hemlandet? Eller mera generellt uttryckt: Varför måste de förädlingsled som uppvisar stordriftsfördelar integreras inom ramen för en koncern med de förädlingsled som inte gör detta?

6 Företaget och marknaden

Det problem som de olika förklaringsförsöken i föregående kapitel leder till kan synbarligen generaliseras på följande sätt: *Varför visar det sig privatekonomiskt lönsamt att samordna den ekonomiska verksamheten genom intern företagsplanering i stället för med hjälp av marknadsmekanismen?* Det finns troligen två typer av förklaringar till att detta är fallet. För det första lönar det sig normalt för företag att genom tillväxt, etablering av dotterföretag, företagsköp och överenskommelser med konkurrenter minska konkurrensen och därmed erhålla monopolräntor. För det andra är det även under ganska fri konkurrens (= ringa möjlighet för enskilda företag att påverka priserna) tänkbart att kostnaderna för marknadsmekanismen är så höga i vissa fall att det är billigare att samordna produktionen genom planering inom en koncern. I detta kapitel skall vi behandla den senare förklaringen.

Vi möter här ett grundläggande problem i nationalekonomin. Ytterst gäller det ju att förklara varför vi överhuvudtaget har företag. Om marknadsmekanismen är den effektivaste metoden för resursallokering, varför har vi då inte enbart marknadsrelationer i en marknadshushållning där valet mellan den osynliga och den synliga handen är fritt för de ekonomiska subjekten?

Den traditionella teoretiska uppläggningen borde egentligen ge oss anledning att vänta att alla ägare till produktionsfaktorer varje morgon bjuder ut sina tjänster varefter en jämviktsprisstruktur etableras och produktionen startar för en dag eller en vecka eller hur länge nu produktionen kan antas fortgå utan ändring. I stället för att ta anställning och sedan följa instruktioner från överordnade på ett företag skulle varje ägare till en produktionsfaktor uppträda som entreprenör och ingå ett kontrakt om att under en given period uträtta ett överenskommet arbete.

Den närmast till hands liggande förklaringen till att detta inte är fallet, är att det råder osäkerhet om hur det skall visa sig lämpligt att lägga upp verksamheten i framtiden. I stället för att ägarna till olika produktionsfaktorer skall ingå nya kontrakt vid varje förändring, ingås ett mera långsiktigt (men uppsägbart) kontrakt, där den ena parten (de anställda) förbinder sig att följa instruktionerna från den andra parten (företagets ägare). Denne eller dessa kan sedan delegera rätten att beordra andra i en hierarkisk struktur, en företagsorganisation (Coase 1937, Malmgren 1961).

Enligt Alchian och Demsetz (1972) är det emellertid inte långsiktigheten i kontrakten som är det väsentliga utan det faktum att de tekniska sambanden är av en sådan karaktär och att produktionsfaktorerna har sådan heterogenitet att bidragen till resultatet av de olika produktionsfaktorerna i en produktionsprocess är svåra att bedöma. Det krävs därför en organisation som centralt tolkar all nödvändig information och "kodar" den i form av signaler till dem som skall delta i produktionsprocessen. Dessa måste sedan i sin tur kunna tolka de instruktioner de får och måste därför vara förtrogna med det signalsystem som har utvecklats för en bestämd produktionsprocess. De anställda blir därmed s a s specialutbildade för den organisation de tillhör och har humankapital med karaktären av "sunk costs" som gör att de inte utan kostnader kan flytta mellan sådana organisationer.

Företaget är en sådan organisation där en eller flera personer är experter på att bedöma effekterna på produktionsresultatet av olika insatser av arbetskraft, maskiner och material. Dessa experter ger instruktioner till personal som kan förstå dem därför att de är anställda för längre perioder. Därigenom blir intern företagsplanering i viss utsträckning överlägsen marknadshushållning ur samhällsekonomisk synvinkel. Förklaringen till att en stor del av allokeringen faktiskt också sker genom intern företagsplanering är sedan att denna överlägsenhet avspeglar sig i en privatekonomisk lönsamhet för dem som driver företag.[1]

Denna teori kan förefalla antingen allmänt esoterisk eller åtminstone utan närmare samband med internationella koncerner. En närmare analys leder emellertid till motsatta slutsatser. Ty även om vi är beredda att utgå från behovet av företagsbildning som givet så kvarstår det som en helt grundläggande fråga för denna utredning varför det finns så starka tendenser till att flera än en ekonomisk aktivitet samordnas inom ett företag t o m när aktiviteterna bedrivs i skilda länder. Att söka efter drivkrafterna till etablering av dotterbolag utomlands är att söka efter en teori för koncernbildning. Tills vidare söker vi den alltså inom ramen för fullständig konkurrens i den meningen att vi inte använder själva strävan efter fåtalskonkurrens och därmed förknippade monopolräntor som förklaring.

Vi ställer således frågan varför något företag bedriver mer än en aktivitet. Om marknadshushållning är den mest effektiva metoden att samordna de olika företagens ekonomiska verksamhet borde varje led i produktionen ombesörjas av specialiserade företag. Vid biltillverkning t ex skulle vissa företag tillverka ventiler, andra flyglar eller bagageluckor. Vissa företag skulle syssla enbart med hopsättning, andra enbart med marknadsföring.

Till dels fungerar marknadsekonomin på detta sätt. Banker, konsulter, annonsbyråer, underleverantörer, grosshandelsföretag, agenter, detaljhandel är specialiserade och deras verksamhet samordnas av marknadsmekanismen. Vi vet också att det finns tendenser till ökad sådan specialisering i takt med den industriella utvecklingen. Vi har alltså samtidigt varandra motsatta tendenser i marknadsekonomin. Anledning-

[1] En lättfattlig presentation av denna teoribildning ges av Söderström (1974, kap V, s 4–5) som också refererar till den grundläggande litteraturen på området.

en är att ekonomisk tillväxt och transportteknisk utveckling hela tiden ökar storleken på de marknader företagen kan verka på. Ett företag som verkar i en mindre utvecklad ekonomisk miljö finner det lönsamt att självt bygga upp avdelningar för olika komponenter, reklamtryck, konstruktionsarbete osv. Det baserar sig på självfinansiering eller blir knutet i ett koncernliknande förhållande till en bank eller ett annat företag för att klara kreditförsörjningen. Det bedriver självt yrkesutbildning av arbetskraft och kanske t o m distribution av konsumtionsvaror till de anställda. Den lokala marknaden är för liten för att kunna bära specialiserade företag på sådana områden.

Denna situation är välkänd från svenska bruk, nordamerikanska småorter under 1800-talet (och kanske från dagens u-länder?) där "bolaget" var producent av ortens exportvara, hyresvärd åt invånarna, skötte detaljhandeln, gick i borgen för krediter efter egen kreditbedömning osv. De svenska företagens bundenhet till olika affärsbanker torde på samma sätt förklaras av att den svenska kreditmarknaden långt in i vår tid har varit relativt outvecklad. Med växande marknad sker en fortlöpande specialisering av företagens verksamhet som har analyserats av Stigler (1951). Bilfabrikerna har efter hand börjat köpa alltmera av sina komponenter från underleverantörer som ibland är småföretag, ibland är större än bilproducenten, t ex Bosch, Borg-Warner.

Så snart man har sagt detta inställer sig emellertid frågan vad man kan mena med att marknaden inte kan bära specialiserade företag, medan ett företag verksamt på ett annat område skulle kunna bedriva denna verksamhet i egen regi. Förklaringen är troligen odelbarheten hos vissa produktionsfaktorer. Det stora företaget har behov av ett antal specialister i företagsledning, bokföring, finansiella frågor osv, av en viss transportapparat m m. Dessa resurser kan inte utnyttjas fullt ut annat än vid tillfällig toppbelastning och kan inte med lätthet sättas in på andra uppgifter i andra företag eller på andra geografiska orter. Deras alternativkostnad är noll eller låg för företaget, vilket gör det möjligt att ta upp produktion i egen regi av nyttigheter som oberoende företag skulle kunna framställa endast till väsentligt högre kostnader genom att de inte skulle kunna utnyttja sina odelbara resurser lika väl.[2]

Eftersom marknaderna för olika produkter växer både på grund av stigande inkomster och genom att de avståndsberoende kostnaderna faller i förhållande till övriga kostnadsslag borde utvecklingen alltså präglas av den nyssnämnda Stiglerska tendensen. Detta är också fallet men samtidigt har vi också ett stående inslag i den samtida strukturomvandlingen att företag integrerar horisontellt och vertikalt eller bygger upp konglomeratkoncerner. De stora internationella koncernerna har just denna karaktär. Företag integrerar bakåt genom att driva egen FoU-verksamhet, komponenttillverkning och råvaruutvinning, framåt genom att vidareförädla och starta egna försäljningsbolag ibland ända fram till detaljhandelsledet.

Det är visserligen vanligt att förklara framför allt konglomeratbildning med en teori à la Stigler, dvs att moderföretagen har lediga resurser i form av hög likviditet med åtföljande placeringsbehov, överkapacitet på företagsledningsnivå och dylikt. Som Kindleberger har påpekat är detta

[2] Även i detta fall krävs i princip en förklaring till varför inte företaget i stället säljer tjänster, hyr ut sina produktionsfaktorer eller på annat sätt bedriver viss legotillverkning åt specialiserade företag. För att förklara detta krävs uppenbarligen en teori av det mera allmänna slag som presenteras nedan.

argument inte i sig självt tillräckligt (Kindleberger 1969, kap 1). Kapitalmarknaden borde t ex vara ett effektivare instrument för att placera kapital än vad ett företag specialiserat på helt annan verksamhet kan vara. Enbart kapitaltillgången kan således inte motivera koncernbildningen. Förklaringen kan däremot vara att företaget förfogar över expertis som kan placera kapital, leda företag, arbeta med produktutveckling och marknadsföring men som inte är fullt utnyttjad. Kvar står dock frågan varför man inte bara skulle reducera sin kapacitet eller vid odelbarheter sälja sin expertis som konsultföretag när marknaderna är stora och välorganiserade.

Enligt den ovan refererade företagsteorin är den centrala förklaringen heterogeniteten i de resurser som skall användas som produktionsfaktorer. Marknadsmekanismen bygger på att priserna ger den nödvändiga informationen. Om alla produktionsresurser kunde indelas i ett antal kategorier med väl definierade egenskaper och därmed användbarhet, skulle priserna ge den övriga behövliga informationen för att produktionen skall bli effektiv i meningen lägsta kostnad för given produktionsvolym. Emellertid är heterogeniteten betydande och det är alltså förknippat med stora informationskostnader att avgöra vad man faktiskt får när man köper varor och tjänster.

Detta förhållande motiverar den organisatoriska form för produktion som vi kallar företag på flera olika sätt. Själva kontinuiteten i relationerna mellan köpare och säljare inom ett företag innebär för det första att man inte behöver ådra sig informationskostnaderna för att fastställa egenskaperna hos olika resurser om och om igen, när man utnyttjar samma produktionsfaktorer hela tiden. För det andra innebär modern produktionsverksamhet att särskild kunskap skapas som är specifik för företaget och branschen. Heterogenitet i olika produktionsfaktorer uppkommer alltså genom investeringar i humankapital, och den företagsspecifika karaktären medför att detta kapital inte kan användas lika effektivt och därmed lönsamt utanför företaget. Vi får även av detta skäl företagsbildning, ehuru långa kontrakt och andra typer av permanent samarbete mellan företag ofta kommer till användning i stället (Richardson 1972).

Den ovannämnda, av Stigler studerade, tendensen till specialisering av företag och minskning av den samordning som sker inom företagen till förmån för samordning via marknader motverkas således av denna växande heterogenitet. Det krävs då ett centrum där kunskapen om de olika produktionsresursernas egenskaper är samlad för att en effektiv allokering skall ske. Om denna heterogenitet är stadd i tilltagande, vilket förefaller troligt, får vi en tendens till allt större företag.[3] Den alltmera differentierade ekonomiska verksamheten samordnas i allt större utsträckning med administrativa metoder inom företag. Företagets organisation genomlöper samtidigt en utveckling för att klara dessa krav på differentiering och integration som leder till att marknadsmekanismen i växande grad simuleras på olika sätt inom företaget. Företaget indelas i vinstcentra, internprissättningen förfinas och verksamheten fördelas på olika bolag inom koncernen (Lawrence-Lorsch 1967, s 234–245).

[3] Vi mäter då inte ett företags storlek i antal anställda eller i årsproduktion utan i hur långt det är horisontellt eller vertikalt integrerat, dvs hur många transaktioner det sköter inom företaget.

Synsättet att de internationella koncernerna är experter på en internationell handel i olika slag av produktionsresurser och framför allt då i information har också föreslagits av Baldwin (1970).

Ett exempel kan kanske klargöra problemställningen. Antag att ett FoU-laboratorium vore ett självständigt företag som håller på att utveckla en teknisk lösning av ett produktionsproblem. Det måste då finansiera verksamheten under en lång period. Det krävs ingående förhandlingar med finansiärer (banker, företag, privatpersoner) som måste förses med samma information och övertygas om samma bedömningar av de tekniska och kommersiella utsikterna. Om utvecklingsarbete och finansiering sker inom samma koncern eller företag har man fördelar av personalunioner och av etablerade kontaktnät mellan företagets ledande personer och avdelningar vilket håller gränskostnaderna för ytterligare information låga. Till detta kommer att det kan te sig mindre viktigt att nå fram till det riktiga priset (i tidigare angiven mening) när det är samma ägare bakom såväl finansieringsaktiviteten som FoU-aktiviteten.

Vid denna tankegång att intern företagsplanering kan vara effektivare än marknadsallokering blir stordriftsfördelar ett hållbart argument för utlandsetablering. Man skiljer i litteraturen mellan externa och interna stordriftsfördelar sett ur företagets synpunkt. Förenklat uttryckt är externa stordriftsfördelar sådana som gör styckkostnaderna lägre för ett enskilt företag ju större branschen är, medan de interna ger fallande styckkostnader med växande storlek på företaget självt. Det är de interna stordriftsfördelarna som här synes vara av intresse.

Som Alchian (1959) visat är det inte produktionsstorleken per tidsenhet som skall öka för att ge lägre styckkostnader. Stordriftsfördelar innebär att styckkostnaderna blir lägre vid större *planerad* total produktion än vid mindre. Däremot stiger styckkostnaderna vid given planerad totalproduktion om man ökar takten i framställningen av denna totala produktionsmängd. Detta är liktydigt med att säga att styckkostnaderna oftast blir lägre i nya projekt ju längre livslängd dessa har. Med projekt som sträcker sig långt in i framtiden blir osäkerheten stor och svårigheten att bedöma deras framtida lönsamhet kan göra det mycket dyrt att genom förhandlingar överföra information och bedömningar till ett fristående företag så att ett kontrakt kan ingås. Det innebär t ex att ett FoU-företag i Förenta staterna skulle försöka sälja ett patent till ett företag i Frankrike för ett belopp som är mycket stort i relation till båda företagens totala omslutning. Det franska företaget skall då investera i samma mening stora belopp i anläggningar och marknadsföring. Både kostnaderna för att genomföra transaktionen och möjligheten att minska riskerna talar då för att ett stort företag som redan bedriver såväl FoU som produktion och marknadsföring i Förenta staterna kommer att kunna genomföra investeringen med större lönsamhet ex ante än ett franskt företag som köper ett amerikanskt patent.

Den interna företagsplaneringens överlägsenhet över marknadsmekanismen kan också förklaras som ett resultat av andra odelbarheter. Ett företags verksamhet kan tänkas alstra färdigheter (inlärning genom utövning) och information hos företagsledning och anställda som är

nödvändiga för en viss ekonomisk aktivitet. Om dessa färdigheter och denna information måste utnyttjas i kombination, kan det tänkas bli mycket dyrare för ett nystartat företag att förvärva dem på kommersiell grundval genom köpslagan än det är för det företag i vilka de alstrats att utnyttja dem genom etablering av dotterföretag. Dessa kunskaper behöver inte ha karaktären av rena "sunk costs". Det räcker med att de kan förfogas över inom koncernen till lägre kostnad än utomstående företag kan köpa dem för på marknaden (Caves 1971).

Det måste naturligtvis finnas ett element av stigande kostnader med ökad koncernstorlek för att inte denna analysuppläggning skall leda till slutsatsen att den effektivaste organisationen av världsekonomin är att ha ett enda jättelikt företag, dvs en planekonomi. Det som vid varje tidpunkt sätter en gräns för den optimala storleken av företag får antas vara effektiviteten i de metoder och tekniska hjälpmedel som finns för att sköta en koncerns planering (automatisk databehandling, telekommunikationer, jetflyg etc). Efter hand som dessa förbättras växer den företagsstorlek vid vilken det på marginalen är dyrare att organisera en ytterligare transaktion inom företaget än att låta den ske över en marknad.[4]

En annan följdsats är att branscher med snabb teknisk utveckling bör vara organiserade i stora företag, emedan små, icke vertikalt integrerade företag skulle tvingas till marknadstransaktioner under mycket stor osäkerhet. Vi får alltså här en omvändning av det vanligen framförda orsakssambandet, dvs snabb teknisk utveckling i en bransch leder till stora företag i stället för tvärtom. Vidare ger denna uppläggning en förklaring till de långtidskontrakt, aktiebyten, samarbetsavtal och andra överenskommelser som präglar relationerna mellan företagen i dagens näringsliv. Dessa kan ses som alternativ till koncernbildning och äger rum över nationsgränserna i stor utsträckning. Upprättande av dotterbolag utomlands och därmed uppkomsten av internationella företag blir med detta synsätt ett specialfall av de olika åtgärder genom vilka företagen reducerar de kostnader som rena marknadstransaktioner är förbundna med (Richardson 1972).

En synpunkt som kan förefalla besläktad med frågan om den interna företagsplaneringens överlägsenhet är den att stora etablerade utländska företag i en given bransch har större kreditvärdighet och därför tillgång till billigare kapital. Detta hävdas ofta i litteraturen vara en förklaring till att inte inhemska företag tar upp produktionen trots sin ovan postulerade överlägsenhet. Så länge vi studerar direktinvesteringar i industrialiserade blandekonomier är det emellertid troligt att det finns åtminstone några inhemska företag som är så stora att de har högsta möjliga

[4] Frågan om vad som bestämmer ett företags optimala storlek har ägnats en stor litteratur efter Kaldor (1934) och Robinson (1934). De tankegångar som här aktualiseras är kanske bäst framställda av Boulding (1966) och Williamson (1967). Vi skall återkomma till frågan om företagets tillväxt. En noggrann genomgång av stordriftsfördelarnas karaktär har gjorts av fil dr G Ribrant i ett av koncentrationsutredningens tidigare betänkanden (SOU 1970:30, kap 1 - 3) till vilket hänvisas för en fördjupad analys av de olika aspekterna av stordriftsfördelar (statiska och dynamiska, "multiplant"fördelar m m).

kreditvärdighet och därför kan mobilisera kapital lika billigt som de utländska företag som etablerar dotterföretag i landet genom nyetablering eller övertagande av befintliga företag. Anledningen till att de inhemska storföretagen inte står för dessa etableringar får då antas vara att de inte har den ingående information om tekniska och kommersiella förhållanden på dessa produktområden som de utländska moderbolagen har. Därmed är vi tillbaka i tankegången att det är förfogandet över företags- eller branschspecifik kunskap som är avgörande.[5] Inhemska företag kan inte köpa denna information på marknaden till lika lågt pris som det till vilket den förfogas över av de företag som redan är etablerade på området. Samtidigt är det tydligt att vi med denna uppläggning kommer mycket nära en teori om att vissa företag har något av ett monopol på viss information och vissa färdigheter, vilket är ämnet för nästa avsnitt.

Vi kan också här anknyta till den distinktion som föreslogs av Carling i ett av utredningens tidigare betänkanden mellan korseffekter och funktionella samband som två principiellt olika förklaringar till integration, dvs till att marknadsmekanismen ersätts av intern företagsplanering (SOU 1968:5). Med korseffekter avsågs då effekter (priseffekter och externa effekter) av förändringar i ett företag eller en bransch på kostnader, priser, avsättning osv i en annan bransch. Genom att integrera verksamheten inom en koncern menade Carling att externa effekter kan internaliseras och risker minskas. Detta är goda exempel på att företagets egen planering är överlägsen marknaden. I båda fallen kan man säga att det är marknadsmisslyckanden som förklarar koncernbildningen.

Med funktionella samband avsågs sådana samband i FoU, produktion och marknadsföring som gäller endast när samma företag bedriver verksamheten. Carlings tankegång som icke utvecklas närmare är att det föreligger odelbarheter så att "t ex kapitalutrustning och kvalificerad arbetskraft ofta utnyttjas mer effektivt vid samtidig produktion av båda varorna" (SOU 1968:5, s 47). Detta synes också kunna uttryckas så att när ett företag bedriver produktion av en vara, så produceras samtidigt vissa andra varor eller tjänster till lägre kostnad än om dessa skulle framställas separat i ett annat företag. Dessa "biprodukter" borde emellertid kunna säljas över marknader till andra företag utan vidare bearbetning inom upphovsföretaget. Om det senare t ex får fram forskningsresultat som kan nyttiggöras för produktion i en annan bransch skulle det kunna ta ut patent och sälja det till någon i "rätt" bransch. Om företaget för sin egen produkt bygger upp en marknadsföringsapparat som till låg kostnad skulle kunna marknadsföra ytterligare produkter med likartade egenskaper eller samma kundkrets som företaget inte självt producerar, så finns ju möjligheten att ingå ett avtal med ett företag som tillverkar sådana produkter om att sköta dess marknadsföring. Som redan har framhållits sker också detta, men det är å andra sidan mycket vanligt att dessa förhållanden leder till att företaget går in i en annan bransch genom nyetablering, företagsuppköp eller fusion. (Ett mellanting representeras av ett samarbetsavtal plus ett aktiebyte).

Vi finner således att den teoretiska litteraturen åtminstone implicit

[5] Märk dock att holdingbolag är en företeelse som kanske förklaras av att personer med unika insikter i en nationell ekonomi (snarare än i en bransch) är överlägsna kapitalmarknaden i att allokera kapital (Bowen 1970).

innehåller en förklaring till uppkomsten av koncerner som bygger på marknadsimperfektioner av olika slag eller, precisare uttryckt, på höga kostnader för marknadstransaktioner jämfört med resursstyrning inom företagen. Stora företag och koncerner framstår som surrogat för lärobokens och verklighetens marknader på områden där produktionsfunktionerna är av sådan karaktär att det är svårt att avgöra effekterna av olika insatser. Storföretagen kan alltså ses som en särskild typ av marknader där experter på bedömningar av hur olika personer bidrar till företagets mål använder belöningar och bestraffningar för att uppmuntra och samordna beteenden som maximerar företagsorganisationens möjligheter att uppnå sina övergripande mål (Alchian 1969).

Den växande betydelsen av internutbildning i de större företagen är väl förenlig med en sådan teori. Man kan anta att detta är ett sätt att investera i humankapital som är anpassat både till företagets uppbyggnad och verksamhet och till den anställdes förutsättningar och intressen. Den likaledes ökande tonvikten på internrekrytering är förenlig med hypotesen att företagen förvärvar särskild kunskap om varje anställds prestationsförmåga och därför har lättare att exakt utforma en lämplig organisation där arbetsuppgifterna är anpassade efter den redan befintliga personalens karaktär och lättare att utforma det system av belöningar och bestraffningar som är grunden för all samordning av individers arbetsinsatser.

Denna teori innebär att företagsorganisationer, t ex koncerner, liksom olika slag av samarbete mellan företag, långsiktiga kontrakt eller enbart fasta förbindelser mellan leverantörer och kunder är överlägsna den rena marknadsmekanismen för vissa uppgifter. Sannolikt äger det successivt rum en utveckling av nya organisationsmodeller som är överlägsna tidigare kända, samtidigt som heterogeniteten i arbetsuppgifter och produkter växer. Båda dessa faktorer är ägnade att öka den del av den samlade ekonomiska aktiviteten som samordnas inom företagen eller mellan företagen i former som inte är den traditionella öppna marknadens.

Samtidigt verkar naturligtvis den växande marknadsstorleken på de flesta områden genom ökad produktion och konsumtion per person, genom urbanisering och genom förbättrade kommunikationer i riktning mot en ökning av marknadsmekanismens användningsområde. Dessa båda tendenser ger oss anledning att förvänta en omstrukturering av näringslivet från företag som bedriver ett stort antal aktiviteter utan närmare organisatoriskt sammanhang inom ett begränsat geografiskt område till företag som specialiserar sig på aktiviteter där samordning inom företag är överlägsen marknadens samordning. Dessa aktiviteter kan med dagens kommunikationsteknik spridas över stora geografiska områden. Den moderna företagsteorin tycks alltså innehålla en förklaring till att internationell koncernbildning ersätter konglomeratbildning i hemlandet eller inom ett ännu mera begränsat geografiskt område.

7 Fåtalskonkurrens och företagstillväxt

Ett av de mest slående dragen hos de internationella koncernerna är deras storlek i förhållande till de marknader de uppträder på eller, annorlunda uttryckt, deras ställning som oligopolföretag. Begreppet marknad blir emellertid mycket svårhanterligt eftersom internationell koncernbildning av nedan diskuterade skäl ofta är intimt förknippad med produktdifferentiering. Det blir då relativt godtyckligt hur vi skall definiera en marknad. Med en snäv definition (= krav på mycket hög korselasticitet gentemot andra produkter) blir varje företag med produktdifferentiering monopolist på sin egen marknad. Med en vid definition blir antalet konkurrerande företag stort och marknadsandelarna således ganska små i de flesta branscher.

Vi skall inte här försöka införa någon precis definition utan nöjer oss med att använda begrepp som marknader och branscher i de betydelser som är vanliga i den vetenskapliga och statistiska litteraturen.

Fåtalskonkurrens

Den vanligaste förklaringen till internationell koncernbildning bygger på fåtalskonkurrens.[1] Förklaringen ligger också mycket nära till hands, eftersom det är tydligt att de internationella koncernerna förekommer just i de branscher som präglas av fåtalskonkurrens, men är ovanliga i branscher med många företag.

En i litteraturen vanlig observation är att sambandet mellan marknadsstruktur och typ av direktinvestering utomlands (internationell koncernbildning) har den prägel som återges i följande tablå (Kindleberger 1969, Caves 1971).

Investeringstyp / Marknadsform	Horisontella investeringar	Vertikala investeringar	Konglomeratinvesteringar
Differentierat oligopol	*Vanligt*	Ovanligt	Ovanligt
Homogent oligopol	Ovanligt	*Vanligt*	Ovanligt
Många företag varav inget dominerande	Ovanligt	Ovanligt	Ovanligt

[1] För definitioner och analys av olika former av fåtalskonkurrens se Carling [SOU 1968:5, kap 2].

Direktinvesteringar utomlands skulle alltså vanligen utgöras av differentierade oligopols horisontella investeringar eller av homogena oligopols vertikala. Branscher utan dominerande företag skulle normalt inte göra direktinvesteringar och konglomeratinvesteringar skulle vara ovanliga oavsett marknadsform.

Tablån synes ge en god bild i det avseendet att om vi kunde fylla i matrisen med utestående direktinvesteringar i världen eller för något (några) av de viktigare ursprungsländerna, så skulle vi sannolikt få de största beloppen i de rutor där det står vanligt. Om vi skrev in andelen i procent av de totala investeringarna (hemma och utomlands) som är direktinvesterade utomlands så skulle de högsta procenttalen likaså redovisas i dessa två rutor. Det är verkstadsindustrins differentierade oligopol som dominerar utlandsinvesteringarna. Likaså domineras de vertikala investeringarna av oljebolagen, metallverken, pappersindustrin osv.

Det är svårt finna lämpliga data som kan bekräfta eller förkasta dessa påståenden. Horst fann i sin berömda undersökning att de 1 200 största

Tabell 7:1 Beståndet av direktinvesteringar fördelat på branscher i procent

Koncernens ursprungsland / Bransch	USA[a] 1970	Storbritannien[b] 1964	Sverige[c] 1970
Livsmedels- samt dryckesvaruind. etc.	6	(39)	1
Textilind. etc.	2	(7)	0
Massa- och pappersindustri	6	(9)	11
Kemisk industri	22	(14)	10
Järn-, stål- och metallvaror	8	(10)	13
Maskinindustri	15	(1)	43
Elektroindustri	11	(5)	12
Transportmedelsindustri	16	(9)	5
Övrig industri	14	(6)	5
Alla branscher	100	100	100

[a] Eftersom uppgift om bokvärdet av direkta investeringar inom industrin i utlandet saknas på branschnivå för USA för 1970 har i stället utlandsföretagens totala tillgångar använts. Uppgiften om totala tillgångar är vidare baserad på en urvalsundersökning. Detta förefaller emellertid inte ge upphov till någon snedvridning utan fördelningen av de totala tillgångarna 1970 överensstämmer relativt väl med fördelningen av ett annat tillgångsmått (fasta anläggningstillgångar) som är tillgängligt för 1970 och som avser hela populationen.

[b] Bokvärdet av direkta investeringar exkl utlandsföretagens korta skulder till Storbritannien. Observera att uppgifterna är baserade på en urvalsundersökning och dessutom avser ett tidigare år än dem för USA och Sverige. Även om rangordningen mellan branscherna inte kan ha ändrats radikalt sedan 1964, bör de ändå p g a urvalsförfarandet tolkas med försiktighet i jämförelser med de två andra länderna. Av detta skäl har de satts inom parentes.

[c] Bokvärdet av direkta investeringar inom industrin i utlandet.

Källa: Swedenborg [1974].

amerikanska företagens utlandsinvesteringar var större ju högre utgifter för FoU och reklam och ju högre räntabilitet som präglade deras bransch [Horst 1973]. Eftersom differentierat oligopol just brukar förknippas med dessa tre faktorer kan denna undersökning sägas vara förenlig med teorin. Vidare ger tabell 7:1 en branschfördelning av tre länders utestående direktinvesteringar. Om vi är beredda att godta såsom allmänt känt vilka branscher som präglas av differentierat respektive homogent oligopol och vilken typ av investeringar som är förhärskande i dessa, så förefaller även dessa data vara förenliga med den teori vi här presenterar.

Som alla generaliseringar gör emellertid även denna våld på verkligheten i viss utsträckning. Det är lätt att finna exempel på utlandsetableringar som hör hemma i de rutor i tablån där det står ovanligt, och kanske har dessa blivit vanligare med åren. Vissa begreppsmässiga problem uppstår likaså. Man kan resa invändningen att t ex ITT som är en av världens största internationella koncerner är ett utpräglat konglomerat. Detsamma torde gälla Litton och flera andra.

Med konglomeratinvestering menar vi emellertid en direktinvestering utomlands i en bransch i vilken moderföretaget inte är verksamt i hemlandet. Om ITT inte ägde några hotell i USA, men hade etablerat hotellkedjor utomlands, skulle vi ha en äkta kongolomeratinvestering. Sådana torde vara mycket ovanliga. Denna definition är emellertid naturlig i vårt sammanhang. Det är nämligen knappast intressant huruvida en internationell koncern är konglomerat i hemlandet eller i ett värdland. Det avgörande är huruvida det förekommer att ett moderbolag etablerar dotterbolag utomlands i branscher som det inte har någon erfarenhet av och där det alltså inte besitter något särskilt företags- eller branschspecifikt kunnande som det kan utnyttja. Det slaget av internationella konglomeratinvesteringar förefaller mycket ovanligt. ITT-mönstret innebär snarast horisontella investeringar i verksamheter koncernen redan bedriver i ursprungslandet.

Ett annat problem kan synas vara att även differentierade oligopol gör vertikala investeringar utomlands bakåt i komponenttillverkning och, framförallt, framåt i marknadsföring med egna försäljningsbolag. Även här är det emellertid så att dessa investeringar lika gärna kan ses som horisontella eftersom sådan komponenttillverkning och marknadsföring normalt även bedrivs i ursprungslandet. Vad som förvirrar bilden är snarare att de differentierade oligopolen inte alltid har lika fullständig vertikal integration av sin verksamhet i främmande länder som de har i ursprungslandet. Detta synes väl förenligt med den oligopolteori som här skall presenteras.

Slutligen är det naturligt i dagens Sverige att invända mot påståendet att branscher som TEKO-industrin inte skulle företa direktinvesteringar utomlands. Det har ju i själva verket varit en klar tendens att flytta ut produktion till Finland och Portugal. Även denna företeelse synes emellertid kunna förklaras med hjälp av den framväxande teorin för ofullständig konkurrens och internationella koncerner. Företeelsen berörs i nästa kapitel.

Den unika tillgången

De differentierade oligopolens horisontella direktinvesteringar förklaras vanligen i litteraturen med att dessa förfogar över någon unik tillgång som ger dem en monopolränta (Hymer 1960, Kindleberger 1969, Johnson 1970, Caves 1971). De frågor som då inställer sig är, dels vad det är för slags unika tillgångar det skulle vara fråga om, dels varför det skulle krävas internationell koncernbildning för att komma åt monopolräntan på dem och dels varför sådana unika tillgångar uppstår.

Den unika tillgången kan i och för sig vara en patenterad tillverkningsmetod. Långt vanligare är emellertid att tillgången helt enkelt består av själva produktdifferentieringen. Företaget har byggt upp en föreställning hos allmänheten och potentiella avnämare om att dess produkt är annorlunda än konkurrenternas med hjälp av sin marknadsföring. Oavsett om produkten verkligen skiljer sig från konkurrenternas i något väsentligt avseende eller ej, medför produktdifferentieringen att företaget får ett inflytande över dess pris och kan få en monopolvinst[2] härav. Företeelsen är ingalunda begränsad till konsumtionsvaror även om den är mest utpräglad där.

Den unika tillgång som man förfogar över när man har lyckats differentiera sin produkt har åtminstone i någon utsträckning karaktären av en kollektiv nyttighet inom företaget, men inte på den öppna marknaden. Härmed menas att företaget kan utnyttja produktdifferentieringen (eller patentet) på nya geografiska marknader utan att ådra sig *hela* kostnaden för produktutveckling och uppläggning av marknadsföringen igen. Detta är ju en karakteristisk egenskap hos all kunskap. Andra företag kan däremot inte utnyttja denna unika tillgång till samma låga kostnad.

Som Caves framhåller räcker det emellertid inte med detta. Vi måste också visa att företaget behöver etablera dotterbolag på utländska marknader för att kunna tillgodogöra sig monopolräntan på den unika tillgången. För att det över huvud taget skall bli fråga om lokal produktion måste då de komparativa fördelarna ha denna karaktär. Faktortillgångar, transportkostnader, stordriftsfördelar måste alltså uppträda i en sådan konstellation att inte export blir den billigaste lösningen för företaget, ty då har vi ju inte fått någon förklaring till internationell koncernbildning.[3]

Även om främmande länder har de komparativa fördelar eller de handelshinder som gör lokal produktion fördelaktig är emellertid bara ett nödvändigt villkor uppfyllt. Det återstår att visa varför inte försäljning av patent eller licensgivning framstår som en bättre lösning. Som framhållits i kapitel 5 torde lokala producenter i kraft av sitt övertag såsom inhemska vara effektivare i att bedriva lokal produktion. Under i övrigt lika förhållanden borde dessa således kunna betala något mera för patentet eller licensen än ett utländskt företag skulle kunna få ut i form av monopolvinst genom egen etablering.

En förklaring till att detta inte sker skulle kunna vara att man då ger en konkurrent möjlighet att konkurrera med det egna företaget på andra marknader. Även om detta skulle kunna undgås genom en överenskom-

[2] Med monopolvinst skall i det följande menas den extra vinst ett företag gör genom att ha ett visst inflytande över sina avsättningspriser. Uttrycket skall inte tolkas så att företagen är monopol. Den vanliga marknadsformen för internationella koncerner är som framhållits oligopol.

[3] Komparativa fördelar för ett land framstår ju som absoluta fördelar för enskilda företag.

melse i samband med licensöverenskommelsen kvarstår problemet med vad som händer när licensen och överenskommelsen går ut. Ju mera man försöker lösa detta problem med mycket långfristiga överenskommelser, aktiebyten och dylikt, desto närmare kommer vi en direktinvestering. Licenstillverkning ger det licenstillverkande företaget möjlighet att bygga upp en marknadsföringsorganisation speciellt anpassad till företagets differentierade produkt, en FoU-avdelning inriktad på området och specialiserad kunskap hos företagsledningen om hur utveckling, produktion och framför allt marknadsföring av produkten bör bedrivas. Att konstatera detta är emellertid att konstatera att det ursprungliga företagets unika tillgång snarare var dessa kunskaper och färdigheter som är specialinriktade på en differentierad produkt än själva tillverkningspatentet.

Man bör dessutom inte glömma att produktdifferenteringen har en dynamisk aspekt. Under differentierat oligopol måste företagen vanligen befästa sin ställning med förändringar i produkten, nya reklamkampanjer osv. Det torde vara utomordentligt svårt att ingå kontrakt om patent- eller licensförsäljning när patentets eller licensens marknadsvärde för ett fristående lokalt företag är så osäkert och dessutom helt beroende av de beslut som fattas av upphovsföretaget i ett annat land.

Vidare följer av denna uppläggning att i den mån faktortillgångar och stordriftsfördelar inte talar för lokal produktion, kommer det likafullt att framstå som angeläget för ett differentierat oligopol att sköta det sista förädlingsledet, nämligen marknadsföringen, i egen regi, eftersom de ovannämnda problemen uppstår även med en representant. En sådan har svårt att veta vad t ex en agentur är värd, och värdet kan förändras genomgripande om producenten vidtar eller underlåter att vidta olika åtgärder för produktförnyelse och produktdifferentiering i takt med konkurrenterna. Dessutom är det svårare att få kommunikation andra vägen om den lokala marknadens särdrag och utveckling från en agent som inte är väl insatt i produktionsföretagets verksamhet, inbegripet planer beträffande produktutveckling. Teorin förutsäger således att företag som verkar under differentierat oligopol i små länder kommer att avstå från tillverkning och nöja sig med att etablera försäljningsbolag i de länder som ligger nära hemlandet och har relativt likartade produktionsförutsättningar. Detta emedan produktion för hemmamarknaden inte uttömmer stordriftsfördelarna i produktionen fullständigt.

En viktig anledning till att vi har en långt driven produktdifferentiering i en så stor del av näringslivet är förmodligen att de enskilda företagen därigenom kan få ett inflytande över sitt marknadspris och därmed en monopolvinst netto sedan de ökade kostnaderna för produktdifferentiering frånräknats. Säkert skall man inte heller underskatta den ökade trygghet mot överraskningar som produktdifferentiering innebär och som vid negativ riskvärdering har ett egenvärde även vid given avkastning på kapitalet. Dessa välkända slutsatser från gängse oligopolteori blir således viktiga hörnstenar i teorin för de internationella koncernernas tillkomst just genom att de investeringar i produktdifferentiering som görs av dessa skäl skapar en unik tillgång som vi har visat vara en trolig förklaring till

utlandsetablering. Monopolvinster och trygghet vinns till lägre kostnader när sådan företagsspecifik kunskap som är en förutsättning för dessa kan utnyttjas snabbt i produktion i flera länder. Det hävdas att forskningsbaserade företag som t ex läkemedelsföretagen måste ha dotterbolag i flertalet viktiga länder för att snabbt kunna få upp den totala försäljningsvolymen av en ny produkt i en värld med stora nationella skillnader i läkemedelslagstiftningen [Edwardes-Ker 1974].

Det bör understrykas att denna teori också innehåller en förklaring till de internationella koncernernas motvilja mot att dela ägandet med lokala intressenter. Ett sådant arrangemang leder till att företaget får skänka bort en del av sin monopolränta till dessa intressenter förutsatt att det inte kan kapitalisera värdet av denna inkomstström i form av en överkurs på de aktier som emitteras i värdlandet. De helägda dotterbolagen utomlands utgör vanligen omkring 2/3 av totala antalet utländska dotterbolag. Även om man räknar på värdet av investerade tillgångar blir andelen av samma storleksordning. Lägre siffror finner man huvudsakligen vid politiskt motstånd mot internationella koncerner såsom i vissa uländer, Japan och Frankrike (Multinational Corporations 1973).[4]

Den s k produktcykelteorin som tidigast presenterades av Vernon (1966) faller också väl inom ramen för detta förklaringsschema. Enligt produktcykelteorin utvecklas innovationer och nya produktvarianter först av företag i de mest avancerade i-länderna. Så länge de nya produkterna inte är slutgiltigt utformade för massproduktion utan genomgår förändringar för att bättre möta krav på anpassning till produktionstekniken och marknaden produceras de i ursprungslandet. Anledningen härtill är behovet av marknadsnärhet och kontakt med FoU-avdelningar, konsulter och underleverantörer. När produkterna fått en mera slutgiltig form och komponenter, produktionsteknik osv har standardiserats blir de komparativa fördelarna för mindre avancerade i-länder och de mest avancerade u-länderna utslagsgivande och företagen etablerar dotterbolag för produktion där eller låter sina redan befintliga dotterbolag överta produktionen.

Som synes är produktcykelteorin avsedd att beskriva ett dynamiskt förlopp med en intressant innebörd vid förändrad rangordning mellan länderna i industriell utveckling. Den saknar en uttrycklig förklaring till varför inte inhemska företag genom imitation tar upp produktionen och konkurrerar ut innovationsföretagen i kraft av sina (ur företagens synpunkt) absoluta fördelar. Det ligger däremot inbyggt i produktcykelteorin att det är fråga om noggrant differentierade produkter, där den här presenterade teorin för utlandsetablering förefaller klart tillämplig. Produktdifferentieringen hindrar tillträde för främmande företag och ger upphovsföretaget en monopolvinst som det kan utöka med de fördelar som lokalisering till länder med gynnsammare faktorpriskombinationer erbjuder.

I de fall där produktdifferentieringen ligger framför allt i marknadsföringen och risken för inträde av nya konkurrenter bedöms som mycket liten, borde det emellertid ligga nära till hands att bara sluta långsiktiga kontrakt med underleverantörer i länder med gynnsammare produktions-

[4] Vissa länder kräver visst lokalt ägande antingen uttryckligen i lagstiftningen eller genom mera informella påtryckningar. Den västtyska lagstiftningen däremot tvingar utländska majoritetsägare att köpa ut inhemska minoritetsägare om dessa begär detta.

förutsättningar än hemlandet. Det produktdifferentierande företaget skulle då kunna noggrant specificera utformningen och slippa dra på sig produktion i främmande länder med de handikapp det enligt tidigare resonemang har därvidlag. Detta är ju också ett mycket vanligt förfaringssätt, närhelst risken för att skapa framtida konkurrenter är liten. I detta ljus kan t ex underleverantörssystemet till företag som IBM ses. (Svenska IBM har flera hundra underleverantörer i Sverige, vilka nästan alla är mycket små företag.) Underleverantörerna är genom sin litenhet och specialisering givetvis helt otänkbara som konkurrenter ens på delområden. Produktdifferentieringsteorin har alltså även något att ge till förklaringen av vissa slag av vertikala direktinvesteringar.

Homogena oligopol

Vid homogena oligopol blir produktdifferentieringsteorin naturligtvis definitionsmässigt ointressant. Det visar sig också att horisontella investeringar i samma bransch utomlands är ganska ovanliga vid denna marknadsform. Stålindustrin, metallverken, pappersindustrin har med tanke på hur stora företagen är i dessa branscher mycket litet av horisontella investeringar. Det är att märka att frånvaron av produktdifferentering också leder till att handeln i stor utsträckning ombesörjs av fristående grossister i dessa branscher.

Homogent oligopol är till sin natur en marknadsform där effekterna av ett företags åtgärder på konkurrenternas situation blir kraftiga. Inget företag skyddas ju av en kundpreferens för den egna produkten när denna definitionsmässigt inte skiljer sig från konkurrenternas i kundernas ögon. Av detta skäl måste varje företag också räkna med snabba och genomgripande reaktioner från konkurrenterna. Känsligheten och det ömsesidiga beroendet förstärks också av den höga kapitalintensiteten och anläggningarnas absoluta storlek som torde vara de faktorer som ursprungligen lett till oligopolstrukturen. Företagens investeringsbeslut och nya kundkontakter får genom sådana odelbarheter mycket stora effekter på hela branschen.

Homogent oligopol innehåller därför moment av stor osäkerhet mot vilka företagen försöker skydda sig på ett otal sätt. Prisledarskap, tysta överenskommelser om konkurrensbegränsning och karteller är vanliga medel att reducera otryggheten. Den reaktion som synes vara av störst intresse ur utlandsetableringssynpunkt är den strävan efter vertikal integration som ofta tillgrips av samma skäl. Det blir naturligt att integrera bakåt till råvaruleverantörer för att hindra att dessa blir uppköpta av konkurrenter. Med den beskrivna marknadsstrukturen är det nämligen mycket riskfyllt att vara beroende av konkurrenter för sin råvarutillförsel. Risken gäller emellertid inte bara möjligheten till leveransvägran. Det räcker med att företag utan egna råvarutillgångar kan bli utsatta för priskrig från konkurrenter med sådana tillgångar i lägen då råvarupriserna går upp. Konkurrenten med egna råvarutillgångar kan då använda vinsterna i råvaruledet till att finansiera lägre priser på den förädlade produkten. För

det tredje är det uppenbart att en allmän integration bakåt på detta sätt hindrar tillträdet till branschen för nya konkurrenter och därigenom möjliggör en högre avkastning för branschens etablerade företag.

Även vertikal integration framåt kan vara ett verksamt medel att trygga företag under homogent oligopol. Flera svenska papperstillverkare har köpt upp t ex säckfabriker i andra länder för att därigenom reducera osäkerheten på avsättningssidan. Om senare led inte har samma homogena karaktär utan kan produktdifferentieras, kan företagen genom vertikal integration till detta led få större säkerhet där och säkra bakomvarande led genom att deras avsättning då kan ske inom koncernen. Oljebolagens etablering i bensindistributionen är sannolikt ett gott exempel på en sådan företagspolitik.

Slutligen kan vi konstatera att det också kan uppstå en tendens till vertikal investering bakåt genom att det föreligger stordriftsfördelar i marknadsföringen. Om det inte finns plats för mer än ett fåtal säljare av en produkt på grund av höga fasta kostnader för försäljningsorganisationen blir de företag som inte klarar att bli en av dessa få säljare beroende av att leverera till företag som är konkurrenter genom sin vertikala integration. I denna situation torde de särskilt under homogent oligopol inte ha annat att göra än att låta sig övertas eller lämna branschen. Visserligen skulle en fristående grossist kunna hantera marknadsföringen men då föreligger ständigt risken för att en konkurrent skulle kunna köpa upp denna.

Sammanfattningsvis skulle vår teori för de homogena oligopolens internationella koncernbildning kunna formuleras på följande sätt. I något förädlingsled i produktionen av en standardiserad vara ger de tekniska förhållandena plats endast för ett fåtal företag. Primärt skapar detta de vanliga oligopolförhållandena i detta led med prisledarskap och liknande konventioner för att stabilisera ett konkurrensläge som i sig själv är ytterst instabilt. Om nu alla tidigare och senare förädlingsled vore präglade av konkurrens mellan ett stort antal företag och investeringar i dessa led kunde ske efter hand i små steg, så skulle det inte föreligga några klara skäl till vertikal integration. Antag att vi talar om stålindustrin och det för exemplets skull antas att järnmalm, kol eller annan energi och transporter av dessa insatsvaror kan köpas på välorganiserade marknader med många säljare. Det skulle då vara möjligt för vilket stålbolag som helst att besluta om en stor nyinvestering utan att påverka konkurrenternas leveranser av insatsvaror. Oligopolkampen skulle så att säga utkämpas i ståltillverkningsledet.

Om däremot det skulle vara nödvändigt att samtidigt göra stora investeringar i tidigare led, djuphamnar, malmfartyg, gruvhantering osv för att säkra tillförseln av olika insatsvaror, uppkommer risken för konkurrenterna att det stålverk som utvidgar sin kapacitet kommer att beröva dem deras leveranser i större eller mindre utsträckning. Detta gör det angeläget för alla att integrera bakåt genom att köpa upp sina leverantörer eller bygga upp egna från början.

Denna teori bygger på förekomsten av oligopolistisk osäkerhet. Det bör tilläggas att även utan denna faktor finns ett skäl till varför vi skulle

få vertikal integration. Om kapacitetsutvidgningar är förknippade med odelbarheter, vilket är det normala när det gäller homogena produkter som metaller, massa, baskemikalier och dylikt, så kan det tänkas att marknadsmekanismen fattad i sin traditionella mening inte klarar att anpassa i tiden de investeringar i tidigare led som krävs om även där finns odelbarheter. Det blir emellertid omöjligt att skilja mellan dessa två förklaringar eftersom de tekniska förhållanden som skapar det senare problemet också omöjliggör marknader med många köpare och säljare och således skapar den typ av oligopolistisk osäkerhet som utgjorde den första förklaringen.

Slutsatsen blir således att det för många standardiserade produkter, och framför allt då stapelvaror, torde föreligga sådana tekniska samband att väl fungerande marknader mellan fristående producenter och leverantörer inte kan uppkomma. I detta fall ligger vertikal integration nära till hands, ehuru långa kontrakt och andra former av fasta förbindelser ibland kan utgöra alternativ.

Företagsledarstyrd tillväxt

Så långt har resonemanget byggt på tanken att företagen optimerar sin förväntade avkastning under osäkerhet och därvid har anledning att etablera dotterbolag utomlands för att få större avkastning på sitt företagsspecifika kapital och öka sin trygghet mot de risker som konkurrenternas dispositioner ständigt hotar dem med. En tredje förklaring skulle kunna vara att målsättningen för företagens verksamhet är tillväxt snarare än avkastning och att den tillväxtpolitik som då blir följden leder till att företagen växer över ursprungslandets gränser.

En stor del av den moderna företagsteorin sätter företagsledarnas intressen i centrum snarare än ägarnas, i varje fall beträffande de större företagen. Eftersom dessa dominerar bland de internationella koncernerna blir det då rimligt att räkna med att företagsledarnas målfunktion är en central faktor i förklaringen till utlandsetableringens drivkrafter. I många studier hävdas att företagsledarnas strävan efter snabb tillväxt och tekniskt avancerad verksamhet är fundamental [Baumol 1959], medan vinsten snarare spelar rollen av en restriktion på verksamheten. Om vinsterna blir för låga kan företagsledningen förlora sin position och avskedas antingen av de existerande aktieägarna eller av nya som kan köpa upp företaget till ett lågt pris på grund av den låga avkastningen [Marris 1964].

Om företagsledningen maximerar tillväxttakten under bivillkoret att vinsterna skall uppnå en viss miniminivå får vi naturligtvis en snabbare tillväxt av företagen. Flera författare har demonstrerat detta. Resultatet innebär rent allmänt att investeringarna utomlands blir större än om företagen vore ägarstyrda.[5] Detta gäller såväl horisontella som vertikala och konglomeratinriktade etableringar [Horst 1973].

Företagsledningen i ett företag som säljer en differentierad produkt under oligopolistisk konkurrens på hemmamarknad kan öka sin försäljning bara till en viss gräns. Sedan glider den ner längs sin efterfrågekurva

[5] Denna slutsats är naturligtvis inte självklar. Några företag måste lyckas och andra misslyckas för att detta skall bli följden. Detta synes vara en god bild av den faktiska utvecklingen. Electrolux som hade en gynnsam utveckling köpte Facit som hade en ogynnsam. Findus köptes av Nestlé och Mölnlycke av SCA för att tillväxten i de båda uppköpta företagen skulle kunna upprätthållas.

och/eller upp längs sin marknadsföringskostnadskurva så att avkastningen faller under sitt minimum. Vore företaget ägarstyrt skulle det dela ut större vinster än detta minimum och detta överskott skulle gå till konsumtion eller kanaliseras via den vanliga kapitalmarknaden till olika ändamål inom- eller utomlands. Ett tillväxtmaximerande företagsledarstyrt företag har anledning att investera horisontellt utomlands och därmed upprätthålla tillväxttakten. Om företagets målfunktion innehåller teknisk överlägsenhet som ett viktigt argument kommer dessutom den typ av unika tillgångar som FoU skapar (nya processer och produktegenskaper) att hela tiden flöda till [Williamson 1964]. I enlighet med tidigare diskussion blir strömmen av direktinvesteringar utomlands därmed större.

Även under vinstmaximering kan det vara befogat att behålla en för nuläget överdimensionerad företagsledningsorganisation med stab och FoU-avdelningar och använda den för uppköp av företag och nyetableringar såväl hemma som utomlands. Anledningen kan vara att uppbyggnaden av ledningsorganisationen medför en typ av inlärning genom utövning. Denna inlärning är företagsspecifik och knuten till organisationen snarare än till dess enskilda medlemmar. Kostnaderna för organisationens uppbyggnad och inträning får då karaktären av "sunk costs". Företaget har helt enkelt en tillgång vars värde beror av företagets möjligheter till senare expansion.

Om medlemmarna av denna ledningsorganisation fattar besluten i enlighet med sina egna intressen kan man vänta sig att oviljan att skära ner den blir ännu mera påtaglig och att alternativet att investera utomlands blir ännu mera attraktivt. Ett företag i expansion kräver sannolikt en mycket stor ledningsorganisation jämfört med ett företag i stagnation [Penrose 1959]. Att variera ledningsorganisationens storlek med växlingarna i företagets möjligheter att expandera i det egna landet och den egna branschen skulle skapa en mycket stor otrygghet för anställda i denna organisation. Företagsledarna har ett personligt intresse av att upprätthålla en hög och jämn expansion av sin koncern för att stabilisera efterfrågan på sina tjänster.[6]

Det faktum att många företagsledare vill leda stora och/eller snabbt växande företag innebär emellertid inte i sig självt att vi får någon obeveklig tendens till allt större företag med förgreningar till allt flera länder. Om stora företag och koncernband vore mindre effektiva (och därmed sannolikt mindre lönsamma för ägarna) än små företag vars verksamhet samordnas via vanliga marknader, skulle den förra modellen knappast kunna slå ut den senare. Mindre och fristående företag skulle ge högre avkastning och dra till sig kapital. Kapitalägare skulle undvika att satsa på företagsledare som inte vill leda företag till hög avkastning, utan använder företagen för sin egen självhävdelse. Detta skulle i första hand leda till att ersättningen till sådana företagsledare blev lägre så att de själva fick betala för de kostnader koncernbildning och storlek är förknippade med. Eftersom företagsledningens löner är små i förhållande till storföretagens vinster skulle dessa företagsledare emellertid knappast kunna bära mer än en liten del av kostnaderna.

Slutsatsen torde vara att företagsledningens egen förkärlek för att leda

[6] Denna hypotes är väl förenlig med observationen att företag i vissa lägen med goda vinster och små problem köper upp företag i andra branscher, men säljer dem när likviditet och ledningsorganisation krävs för att klara påfrestningar i den bransch där koncernen har sina huvudintressen.

stora koncerner framför små knappast kan spela någon större roll för den internationella koncernbildningen. För att förklara denna krävs att koncernbildning ökar eller åtminstone inte minskar kapitalavkastningen. Däremot kan det tänkas att företagsledningarnas inriktning på tillväxt leder till en prioritering av tekniska och organisatoriska innovationer som kräver eller möjliggör stordrift och koncernbildning. Om den tekniska utvecklingen på detta sätt kan betraktas som endogen får vi således en företagsledarstyrd utveckling mot bl a internationella koncerner. Fortfarande kan dock ställas frågan om inte kapitalägarna skulle komma att driva fram mindre företag på lång sikt om sådana gåve högre kapitalavkastning. De företagsledare som driver fram tekniska och organisatoriska innovationer i denna riktning skulle då höja avkastningen på kapitalet och belönas med högre löner och andra förmåner i den omfattning som krävs för att stimulera ett sådant beteende. Vi skulle då vara tillbaka i tanken att företagsledare som prioriterar tillväxt måste själva stå för de kostnader denna är förenad med. Det är alltså sannolikt att internationella koncernbildningar i huvudsak förklaras av att sådana organisatoriska lösningar är *överlägsna* (eller i varje fall inte underlägsna) den traditionella marknadslösningen för vissa av de verksamheter som de internationella koncernerna bedriver.[7]

[7] Detta innebär inte nödvändigtvis att det är önskvärt att dessa verksamheter bedrivs. Den samhällsekonomiska nettointäkten av t ex ökad produktdifferentiering behandlas i del III.

Appendix till kapitel 7
Den marxistiska litteraturen om internationella koncerner

Marxistisk teori skiljer sig från traditionell samhällsvetenskap bl a genom att den alltid har ett helhetsperspektiv närvarande, även vid analysen av speciella fenomen. Det är därför omöjligt att inom marxistisk teori tala om en rent *ekonomisk* analys som är skild från t ex den historiska och den sociologiska analysen. De frågeställningar som främst behandlas inom traditionell nationalekonomi (resursfördelning, välfärdseffekter osv) spelar ingen större roll inom marxistisk teori. Ytterst behandlar marxismen ingenting mindre än människans sociala historia. Det centrala arbetet är Marx' teori om den ekonomiska nivån i det kapitalistiska produktionssättet som presenteras framför allt i *Kapitalet* och det är också denna analys som utgör grunden för de försök att utveckla en teori om internationella koncerner som ska behandlas här.

Marx' teori är emellertid mycket allmänt formulerad och innehåller av naturliga skäl inga konkretiseringar som är direkt tillämpliga på fenomenet internationella koncerner. Naturligtvis har många marxistiska författare behandlat den internationella kapitalismen, men det har oftast varit ur ett mera allmänt perspektiv. Det gäller redan Marx, senare Lenin och i dag framför allt de författare som ägnar sig åt underutvecklingens problem. I den moderna diskussionen har de s k multinationella företagen uppmärksammats av marxister men värderingarna kring dessa baserar sig, liksom hos andra iakttagare, inte på någon utarbetad teori om orsakerna till deras uppkomst eller om effekterna av deras agerande.

De första marxister som uppmärksammade det s k multinationella företaget var Magdoff och Sweezy (1969). Deras artiklar har emellertid genomgående varit i första hand beskrivande och någon analys i marxistiska termer har de sällan fört. De har i stället valt att bygga vidare på de tankar som först framfördes i "Monopolkapitalet" (Baran–Sweezy 1968) och som senare blivit hårt kritiserade av marxister (se t ex Hermanin m fl 1969).

Magdoff och Sweezy kritiserar tesen om "överskottskapital" som måste investeras i utlandet, t ex på grund av profitkvotens tendentiella fall (Magdoff (1972), Sweezy (1973)). Det är dock svårt att se vad de vill sätta i stället. De betonar starkt det s k monopolistiska företagets natur (till skillnad från det lilla frikonkurrensföretaget), särskilt dess tvång till ständig expansion. Varför denna natur skulle leda till direktinvesteringar

och internationellt företagande framgår dock aldrig klart.

Att inom marxistisk teori koncentrera analysen till det individuella kapitalets (företagets eller koncernens) nivå är emellertid inte invändningsfritt. Marx gör ingen isolerad analys av det individuella kapitalet, utan det behandlas som representant för en viss bransch och detta är också förutsättningen för att det skall vara underkastat den s k värdelagen.

Christian Palloix menar att det därför är felaktigt att analysera det multinationella företaget utifrån det individuella kapitalets nivå. Det måste i stället göras i första hand utifrån branschnivå och i andra hand utifrån hela det samhälleliga kapitalets nivå (Palloix (1973)). Kapitalet som social relation kräver att vi betraktar det på branschnivå. Det individuella kapitalet betraktat isolerat blir endast en formell relation, berövat sitt (sociala) värdeinnehåll.

Som en följd av denna ansats kan Palloix konstatera att, beträffande analysen av det multinationella företaget i sig, finns det inget som skiljer en marxistisk analys från en "borgerlig". Palloix vill i stället förklara kapitalets internationalisering med varucirkulationens internationalisering. Kapitalets internationalisering avspeglar endast kravet att kontrollera varucirkulationen. Palloix skiljer inte här mellan den passiva penningkapitalets internationalisering och den internationalisering av kapitalet som sker genom skapandet av internationella koncerner (dvs internationalisering inom ett individuellt kapital). Liksom hos Lenin tilldelas också finanskapitalet en dominerande roll. Slutsatsen av Palloix' analys tycks vara att "multinationella företag" måste reduceras till ett ytfenomen som inte har någon självständig betydelse i marxistisk teori.

Denna något förvånande slutsats förklaras alltså av att Palloix tilldelar cirkulationsprocessen en dominans när det gäller kapitalets geografiska expansion. Historiskt sett råder det ju inget tvivel om att varukapitalets kretslopp internationaliserades tidigast, dvs när en världsmarknad började uppstå för vissa varor och ett enhetligt världsmarknadspris bildades. Det är emellertid knappast möjligt att tala om ett internationellt värde på detta stadium eftersom varorna produceras under mycket olika betingelser i de olika nationerna och det inte finns några krafter som verkar för att utjämna dessa.

Nästa stadium är penningkapitalets internationalisering som tenderar att utjämna profitkvoterna. Det är nu möjligt att tala om ett internationellt värde (och även om ett internationellt produktionspris) eftersom det finns en utjämnande kraft. Profitkvoten utjämnas nu inte enbart mellan olika branscher (vilket är fallet på nationell nivå), utan även *inom* branschen, mellan olika *länder*. Detta är väl en mening i vilken man kan tala om "branschernas internationalisering". Slutstadiet i denna process är när alla branscher internationaliserats, dvs när det finns en världsmarknad för alla varor och profitkvoten utjämnas på global nivå. De krav vi sedan måste tillfoga för att kunna betrakta världsekonomin som en enda nationell ekonomi, är att arbetskraften är internationellt rörlig och att hela världen utgör ett enda valutaområde.

Vi ska inte fördjupa oss i problemet med värdelagens internationella

giltighet, utan endast konstatera att det är denna problematik som legat till grund för de flesta försök som gjorts av marxistiska författare att analysera internationella koncerner. Därav följer givna svårigheter, eftersom den internationella koncernen utgörs av ett individuellt kapital som inom sig samordnar produktionsenheter som tidigare relaterats via marknader och därmed verkar modifierande på värdelagen.

Även om Palloix har rätt i sitt antagande om varucirkulationens dominans, återstår den fråga som vi här söker besvara, nämligen varför det uppstår internationella koncerner med produktion i många länder, dvs varför inte realiseringen av mervärdet sker enbart via export av varor.

Klaus Busch (1974) har sökt besvara denna fråga huvudsakligen utifrån en analys av värdelagens speciella effekter på världsmarknaden.[1] Utgångspunkten, som hämtas från Neusüss (1972), är att världsmarknaden skiljer sig från den nationella marknaden främst genom existensen av olika nationella valutor som är mer eller mindre rörliga i förhållande till varandra. Busch anger tre orsaker till internationaliseringen av mervärdeproduktionen, varav de två första är direkt kopplade till mervärderealiseringens internationalisering.

För det första kan kapital från de högst utvecklade länderna erhålla permanenta extraprofiter genom att ersätta export med lokal produktion inom de viktigaste exportmarknaderna. På en nationell marknad kan en mer än genomsnittligt produktiv producent realisera en extraprofit på grund av att det samhälleligt nödvändiga arbetet och därmed värdet är ett genomsnittsbegrepp. Om produktivitetsförsprånget är permanent, är också denna extraprofit permanent. På världsmarknaden ger däremot en produktivitetsförbättring endast upphov till en temporär extraprofit, även om den resulterar i ett permanent produktivitetsförsprång, eftersom kapital från länder med lägre (genomsnittlig) produktivitet skyddas genom växelkursmekanismen, dvs genom att det produktivare landets valuta uppvärderas relativt det mindre produktiva landets valuta. Det enda sättet för det mer produktiva kapitalet att permanenta dessa extraprofiter är genom att etablera produktion inom det mindre produktiva landets gränser.

Om vi benämner de hittills diskuterade utlandsetableringarna som *offensiva,* kan vi betrakta den andra typen som klart *defensiva.* Dessa görs för att bevara ett kapitals konkurrenskraft på världsmarknaden. En valutas värde uttrycker det totala nationella kapitalets *genomsnittliga* produktivitet. Det betyder att kapital med lägre produktivitet än det nationella genomsnittet får en sämre konkurrensposition på världsmarknaden än det skulle fått om hela världen bestått av en enda nationell ekonomi. Av denna anledning kan kapital från högt utvecklade länder konkurreras ut av kapital från länder på en lägre utvecklingsnivå därför att dessa intar en relativt högre position inom sitt land. Ett sätt för de förstnämnda kapitalen, att utnyttja sin absoluta överlägsenhet, är att förlägga produktion inom ett mindre utvecklats lands gränser.

Dessa etableringar är alltså inte, till skillnad från de offensiva, exportsubstituerande, utan görs för att utnyttja de fördelar som det ger på världsmarknaden att producera i ett land med låg genomsnittlig

[1] Det bör noteras att Busch inte anser att hans förklaringar är giltiga för etableringar inom kapitalismens periferi.

produktivitet. De kan dessutom ytterligare stimuleras av de lägre lönerna i det mindre produktiva landet. Busch ifrågasätter dock detta motiv eftersom de lägre lönerna ofta motsvaras av lägre kvalifikationsgrad hos arbetskraften.

För det tredje vill Busch förklara mervärdeproduktionens internationalisering med kapitalets internationella centralisation. Centralisationen av kapitalet sker emellertid långsammare på internationell nivå än på nationell pga att de svagare kapitalen skyddas av växelkurserna. Men dels är inte detta skydd tillräckligt starkt för alla kapital och dels kan kapital som av någon av de två tidigare nämnda orsakerna etablerat produktion i utlandet köpa upp lokala kapital som då inte längre skyddas av växelkursmekanismen. Dessa uppköp kan också vara ett medel för kapitalet att permanenta och utveckla extraprofiter om det lokala kapitalet har fördelar som inte går att erhålla enbart genom nyetablering (kännedom om marknaden, inarbetade varumärken m m).

Det individuella kapitalets internationalisering

Vi nämnde tidigare att Marx inte gör någon *isolerad* analys av det individuella kapitalet eftersom detta skulle strida mot arbetsvärdeläran. Men en stor del av *Kapitalets* två första band behandlar förhållanden som berör produktivkrafter och produktionsförhållanden och som resulterar i en *arbetsdelning* såväl inom individuella kapital (vi kallar denna för kapitalistisk arbetsdelning) som inom samhället i sin helhet.

Den samhälleliga arbetsdelningen regleras av värdelagen, som för den enskilde kapitalisten verkar som en "blind naturlag", medan den kapitalistiska arbetsdelningen regleras planmässigt inom ett enskilt kapitals herravälde. Förutsättningen för kapitalistisk arbetsdelning är att ett visst antal arbetare sysselsätts av samma kapital. Denna arbetsdelning stegrar arbetets produktivkraft, vilket leder till att relativt mervärde produceras. Det är anledningen till att Marx kan säga: "Konkurrenskampen föres genom sänkning av varupriserna. Varornas prisbillighet beror under i övrigt lika förhållanden på arbetets produktivkraft men denna i sin tur på produktionens omfattning. De större kapitalen slår därför ihjäl de mindre." (Marx (1969), s 553).

En följd av den kapitalistiska produktionens utveckling är alltså att kapitalet *centraliseras*. Detta i sin tur leder till nya former av kapitalistisk arbetsdelning: "Industriföretagens ständigt växande storlek utgör överallt grunden för en mera omfattande organisation av mångas samarbete och för en bredare utveckling av de materiella produktivkrafterna, dvs en fortskridande förvandling av enstaka och traditionsbundna produktionsprocesser till samhälleligt kombinerade och vetenskapligt ledda procedurer." (Marx (1969), s 554.)

Vi ser alltså att, som en följd av kapitalets centralisation, gränserna mellan samhällelig arbetsdelning och kapitalistisk arbetsdelning kommer att delvis upphävas. Den samhälleliga arbetsdelningen som tidigare reglerats av värdelagen, kommer att inordnas i en vetenskapligt reglerad arbetsdelning inom ett enskilt kapitals herravälde. Den samhälleliga

arbetsdelningen blir därmed en del av den kapitalistiska arbetsdelningen i och med att produktionen får en alltmer samhällelig karaktär.

Den faktiska arbetsdelningen är resultatet av ett samspel mellan produktivkrafter och produktionsförhållanden. Under kapitalismen utvecklas produktivkrafterna och produktionsförhållandenas juridiska former (t ex aktiebolag, holdingbolag, koncern, kapitalistisk statsegendom), vilket ger upphov till en utveckling av arbetsdelning. Denna utveckling innehåller alltså tre olika tendenser:

1. En tendens till ökande kapitalistisk arbetsdelning, dvs en allt större arbetsdelning inom varje arbetsorganisation inom ett individuellt kapitals herravälde, vilket ger fördelar för det större kapitalet och leder till centralisation av kapitalet.
2. En tendens till ökande samhällelig arbetsdelning, dvs varje produktionsprocess leder fram till en produkt som fyller en alltmer specialiserad funktion i samhället. Detta innebär framför allt att produktionsmedlen i allt större omfattning själva antar formen av varor från självständiga produktionsgrenar [Marx 1971, s 35].
3. En tendens till ökad vetenskaplig samordning av enskilda produktionsprocesser inom det individuella kapitalets ram.

Den moderna koncernens viktigaste effekt är att den inordnar tidigare självständiga produktionsenheter i ett individuellt kapitals organisation. Den ersätter marknadsrelationer med administrativa relationer över ett stort geografiskt område. Det är därför av största vikt för en teori om den internationella kapitalismen att studera den internationella koncernens organisationsstruktur och vilka effekter denna struktur har på den internationella arbetsfördelningen.

Tidigare (under den s k konkurrenskapitalismen) fanns i princip två nivåer inom det individuella kapitalet: arbetarna och kapitalisten. Arbetarna hade fullständig kontroll (i teknisk-organisatorisk mening) över produktionen och kapitalisten hade fullständig makt över arbetarna i produktionsprocessen. Den information som kapitalisten behövde tillhandahölls via marknaden. I den moderna storkoncernen blir förhållandet oerhört mycket mer komplicerat. Inom koncernen måste ett stort antal enskilda kretslopp samordnas, alltmer information måste skapas och behandlas inom koncernen. Många författare går så långt som till att säga att det inte längre är produktionsprocessen som är huvudproblemet för det individuella kapitalet, utan snarare *informations*processen [Palloix 1971, Hymer 1972].

Mandel (1972) har närmare analyserat arbetsdelningens utveckling inom de individuella kapitalen under den moderna kapitalismen. Han pekar på att den moderna storkoncernen karakteriseras av två motsatser: å ena sidan den ökade *delegationen* av makten att besluta i detaljfrågor och å andra sidan den växande *koncentrationen* av makten att besluta på de för kapitalets värdeökning viktiga nivåerna. Detta är möjligt pga att produktions- och ackumulationsprocessen blivit övervägande rent ”teknisk” och makten över den kan därför i stor utsträckning delegeras till fackexperter som säkerställer dess friktionsfria gång. Den strategiska

nivån för kapitalet är inte längre processernas förlopp, utan snarare urvalet av nya processer. Dessa beslut håller kapitalisterna för sig själva.

Den internationella koncernen innehåller grovt sett tre nivåer [Hymer 1972]. För det första företagsledningen ("kapitalisten") som bestämmer koncernens långsiktiga strategi och i sista instans har makten över produktionsmedlens och produkternas användning.[2] Den andra nivån svarar för samordning av de individuella kretsloppen och produktionsenheterna i enlighet med den långsiktiga strategin. På denna nivå överförs och behandlas information från den lägre nivån och den långsiktiga strategin översätts till konkreta målsättningar för de olika produktionsenheterna. Den tredje nivån omfattar de individuella produktionsenheterna. Här utövas den direkta makten över produktionsmedlen och arbetskraften, de s k dag-till-dag-operationerna.

Hymer (1972) har betonat de geografiska effekterna av denna struktur. Aktiviteterna på de två högsta nivåerna tenderar att koncentreras till de stora städerna i de utvecklade kapitalistiska länderna, eftersom de är beroende av geografisk närhet till varandra, till motsvarande aktiviteter inom andra kapital, till olika servicefunktioner, statliga myndigheter osv. Den lägsta nivåns aktiviteter däremot sprids ut över hela världen (vilket ju är innebörden i termen "internationell koncern").

En utförligare och något annorlunda analys av denna process har gjorts av Murray (1972). Han menar att de lagar som styr produktionens lokalisering under kapitalismen tenderar att centralisera produktionen (och andra ekonomiska aktiviteter) till agglomerationer. På grund av kapitalismens tidigare utveckling kommer dessa att ligga huvudsakligen i den utvecklade delen av den kapitalistiska världen, dvs i centrum av det kapitalistiska produktionssättet. Mot denna tendens till centralisering verkar andra krafter, grundade på den fasta lokaliseringen av resurser och/eller på transportkostnader. Samspelet mellan dessa krafter resulterar i en *lokaliseringshierarki* för ekonomisk aktivitet.

I och med att den internationella koncernen ersätter marknadsrelationer med administrativa relationer inom koncernens ram, kommer den att skapa en *diskontinuitet* mellan sig själv och den ekonomisk-geografiska omgivning i vilken den verkar. Detta betyder att spridningseffekterna i periferin blir mindre (produktionsenheten i periferin relaterar sig till andra enheter i andra områden *inom* koncernen i stället för till enheter i den geografiska omgivningen). På grund av att ekonomiska aktiviteter inom ett stort område samordnas, kommer dessutom centraliseringstendenserna att förstärkas. Sammantaget betyder detta att den internationella lokaliseringshierarkin stabiliseras. Men samtidigt utvidgas agglomerationerna geografiskt och betydelsen av avstånd inom dessa minskar, vilket tenderar att decentralisera ekonomiska aktiviteter *inom* centrum. Vi får alltså en förstärkt polarisering mellan centrum och periferi i det kapitalistiska världssystemet som en följd av kapitalets internationalisering. Inom centrum koncentreras alltmer av de ekonomiska aktiviteterna. Särskilt viktig är lokaliseringen av centrala beslutsfunktioner, forskning och utveckling till centrum. Samtidigt integreras centrum alltmer under det internationella kapitalets ledning. I periferin utvidgar sig det

[2] Vi bortser här från problemet med den eventuella separationen mellan juridiskt ägande och makt. Det har analyserats i marxistiska termer av t ex Therborn (1971).

kapitalistiska produktionssättet, via de internationella koncernerna, ständigt till nya områden och inordnar dessa i kapitalismens periferi, som spelar en alltmer underordnad, men icke desto mindre nödvändig roll. Genom den alltmer intima länkningen av de internationella koncernernas dotterbolag i periferin till deras moderbolag i centrum, sker, samtidigt med integrationen i centrum, en disintegration av de perifera ekonomierna.

Nationalstaten och kapitalets internationalisering

Det finns bland moderna marxister flera olika uppfattningar om hur statens roll i den nutida kapitalismen bör analyseras.[3] I öststaterna och hos flera kommunistpartier i väst dominerar teorierna om den s k statsmonopolistiska kapitalismen (STAMOKAP). Enligt dessa karakteriseras den nya fas i kapitalismens utveckling, som de menar har inträtt efter det andra världskriget, av att den statliga inblandningen i ekonomin är en absolut och nödvändig förutsättning för "monopolkapitalets" utvidgade reproduktion (Kasvio (1973)). Detta anses vara liktydigt med en kvalitativ förändring i produktionsförhållandena. Under denna nya fas växer staten och "monopolen" samman, vilket tar sig uttryck i den statliga sektorns tillväxt. Men samtidigt anses en relativ självständighet för staten växa fram, vilken innebär att arbetarklassen kan erövra vissa delar av statsapparaten, som kan tjäna som medel för den socialistiska reproduktionen.

Kapitalets tilltagande internationalisering ses också som ett uttryck för den nya, statsmonopolistiska, fasen. Men med sammansmältningen mellan stat och "monopol" kan naturligtvis inte problemet med nationalstaten kontra kapitalets internationalisering ställas. Resultatet blir en påbyggnad av Lenins kapitalöverskottsteori, där nu staten och monopolkapitalet gemensamt exporterar kapital. Ett starkt monopolkapital blir enligt dessa synsätt identiskt med en stark stat.

En annan syn på den kapitalistiska staten företräds framför allt av Poulantzas (1970). Han betraktar staten som ett rent politiskt organ som representerar *hela* kapitalistklassens intresse. Detta kan den göra därför att den står relativt självständig i förhållande till de olika fraktionerna inom kapitalistklassen. Denna statens relativa självständighet ger dock inte (till skillnad från hos STAMOKAP-teoretikerna) några reformistiska implikationer. Staten har nämligen ingen egen makt, utan uttrycker och förkroppsligar endast den härskande klassens makt. Detta medför att det t ex är felaktigt att (som icke-marxister gör) ställa frågan om statens möjligheter att "kontrollera" det internationella kapitalet. Det problem som Poulantzas ställer gäller i stället de enskilda nationalstaternas förhållande till de olika nationella kapitalistklasserna när kapitalet internationaliseras. Eftersom han anser att USA-kapitalet är dominerande konkretiseras detta i frågan om de enskilda europeiska nationalstaternas förhållande till sina nationella kapitalister kontra det amerikanska kapitalet. (Poulantzas (1973).)

Enligt Poulantzas företräder nationalstaterna i dag det dominerande

[3] Resonemanget här gäller endast nationalstaterna i det kapitalistiska produktionssättets *centrum*.

amerikanska kapitalets intressen genom att stödja vad han kallar den "inre bourgeoisien" i det egna landet. Denna del av bourgeoisien är inte längre att betrakta som nationell utan har i första hand gemensamma intressen med USA-kapitalet. Kapitalets internationalisering leder alltså inte till skapandet av övernationella statsapparater [Mandel 1969, Murray 1971, Rowthorn 1971] utan till en *fraktionering av nationen* i dess traditionella form.

En tredje syn på staten representeras av bl a Altvater (1973). Han definierar staten utifrån kapitalets allmänna natur som självförökande värde. På detta sätt kommer staten att uppfattas som ett instrument *utanför* kapitalet, som just därför att den är undandraget kapitalets lagar kan tillvarata kapitalets gemensamma intressen. För de enskilda kapitaliserna uppträder staten därför som en negativ begränsning för deras värdeökning. Men objektivt sett måste ett instrument som staten finnas för att utföra de uppgifter som inte kapitalet förmår, men som är nödvändiga för dess existens.

Altvater, liksom Poulantzas, polemiserar alltså mot STAMOKAP-teoretikerna som vill se staten som redskap för en viss fraktion av kapitalistklassen. Skillnaden mot Poultanzas ligger i att han betonar statens förankring i själva kapitalbegreppet och därmed i den ekonomiska basen, medan Poulantzas snarare ser statens utveckling som en konsekvens av klasskampens utveckling, dvs som en del av den politiska nivån. Vi skall inte närmare befatta oss med Altvaters statsteori, eftersom han inte explicit behandlar det problem som intresserar oss här, nämligen statens roll när kapitalet internationaliseras. Denna fråga har däremot relativt utförligt behandlats av en fjärde grupp av författare (Mandel, Murray, Rowthorn m fl).

Mandel menar i sin behandling av EG att den borgerliga statens aktionsradie måste överensstämma med produktivkrafternas och produktionsförhållandenas aktionsradier [Mandel 1969]. Det betyder att kapitalets internationalisering kommer att tvinga fram skapandet av nya övernationella statsformer som motsvarar den nya ekonomiska verkligheten. Och Mandel menar att EG kan vara ett embryo till en sådan statsform. Murray har behandlat problemet mera explicit genom att specificera ett antal ekonomiska statsfunktioner som måste utföras av någon statsform under kapitalismen [Murray 1971]. När kapitalet internationaliseras behöver emellertid inte denna statsform vara staten i "hemlandet". Statsfunktionerna kan även utföras av andra existerande nationalstater eller av flera nationalstater i samarbete, av nybildade statsstrukturer eller av kapitalet självt.

Vilken statsform som utför statsfunktionen för ett visst kapital (dvs ett kapital med ett visst ursprungsland) beror på "hemlandets" stats styrka, kapitalets internationaliseringsgrad och internationaliseringens karaktär. Beträffande den sista faktorn anser Murray att det finns vissa kapital vars internationalisering främst kräver *inom*-nationella statsfunktioner och dessa kan mycket väl utföras av de existerande nationalstaterna. I själva verket baserar många kapital sin internationaliseringsstrategi just på skillnader i nationalstaternas agerande (t ex ifråga om skatte-

politik). Men andra kapital kräver, när de internationaliseras, först och främst *mellan*-nationella statsfunktioner, vilka måste utföras av antingen någon form av övernationell statsstruktur eller av en dominerande stat.

På grundval av en liknande analys har Rowthorn dragit en del mera konkreta slutsatser angående den internationella kapitalismen [Rowthorn 1971]. Han menar att kapitalets möjligheter att konkurrera på det internationella planet i allt högre utsträckning är beroende av statsmakten. Om den statsmakt som av en eller annan anledning finns tillgänglig för ett visst kapital inte motsvarar behoven hos detta kapital, kommer det att vara handikappat i konkurrensen på världsmarknaden. För att lösa detta problem kan staten ifråga gå i allians eller rent av smälta samman med andra stater för att skapa en starkare statsmakt. Om inte detta sker kan kapitalet tänkas byta nationalitet, t ex genom fusion med ett kapital med ett annat ursprungslang.

Slutsatsen av detta blir att det i dag finns ett antal självständiga stater som kan fylla de funktioner som deras kapital kräver. Rowthorn kallar dem "imperialistiska metropoler". Mellan dessa föreligger rivalitet. Samtidigt finns det starka krafter som verkar för skapandet av övernationella imperialistiska metropoler. Ett exempel kan vara EG. Andra stater, s k "imperialistiska satelliter", som inte förmår motsvara sina kapitals behov, kommer att underordnas metropolerna, såvida de inte kan finna partner att alliera sig med och bilda en metropol. En nationalstats styrka kommer i detta perspektiv inte att betingas av dess kapitals styrka, utan snarare av dess svaghet, eller närmare bestämt av den territoriella korrespondensen mellan stat och kapital. Därav den brittiska statens svaghet.

8 Orsakssamband i internationell koncernbildning: en sammanfattning och några tillämpningar

Det ovan anlagda synsättet på utlandsetableringens drivkrafter och de internationella koncernernas uppkomst bygger på en kombination av teorin för företagets beteende och teorin för den internationella arbetsfördelningen. Mera konkret uttryckt är tankegången att tekniska och organisatoriska förhållanden på företagsnivå förklarar hur världsproduktionen i vissa branscher fördelas mellan företag, medan faktorproportioner, utvecklingsnivå, marknadsstorlek och ekonomisk politik förklarar i vilka nationella ekonomier denna produktion äger rum.

Analogin med utrikeshandelsteorin

Genom en sådan uppläggning undvikes en problemställning som kan vara vilseledande men har legat nära till hands, därför att det har varit naturligt i empiriska undersökningar att fråga beslutsfattarna i företagen om *deras* motiv för genomförda eller planerade utlandsetableringar. Svaret på sådana frågor måste alltid bli en hänvisning till handelshinder, transportkostnader, löneläge, krav på marknadsanpassning och dylikt, dvs en hänvisning till sådana faktorer som rent allmänt förklarar den internationella arbetsfördelningens geografiska struktur. Man kommer därmed vid sidan av den egentliga problemställningen som är varför just detta företag skall bedriva produktion i det aktuella landet. Analysen blir koncentrerad till frågor av typen varför ett visst företag väljer utlandsetablering i stället för export, vilket är olyckligt eftersom sådana frågor bygger på antagandet att det är just detta företag som skulle stå för investeringen. Man har då antagit det som skulle förklaras. Ett mycket stort antal undersökningar har använt denna angreppsmetod som av Dunning [1973] har kallats "survey approach". Några av de mest kända är Barlow och Wender [1955], Behrman [1962], Safarian [1966], Brash [1966], Brooke och Remmers [1970] samt, för svenska direktinvesteringar utomlands, Lund [1967].

Enkätmetoden är inte bara behäftad med svagheten att den utgår från det som vi är intresserade av att förklara i detta sammanhang. Även när man utgår från att det är det tillfrågade företaget som skall leverera till en bestämd nationell marknad utomlands är det svårt att precisera svarets innebörd. Vilken situation jämför företagsledningen med? Företaget skulle rimligen ha investerat i ursprungslandet och exporterat till det land

det nu har investerat i om hemlandet hade haft tillräckligt låga löner, kapitalkostnader eller sociala avgifter, tillräckligt stora exportsubventioner osv eller om värdlandet hade haft tillräckligt höga löner och kapitalkostnader eller låga handelshinder osv eller om transportkostnaderna hade varit lägre. Vad är det som får företagsledningen att välja ut en bestämd faktor, dvs att betrakta som självklar jämförelsesituation ett läge där just denna faktor är annorlunda?

Troligen påverkas företagsledningarna av nyligen inträffade förändringar (lönehöjningar, nya handelshinder, skattehöjningar) att jämföra med situationen under en tidigare period. Om enkäten syftade till att få veta just detta, dvs vilken nyss timad förändring som, om den inte hade inträffat, skulle ha omintetgjort investeringen utomlands kan svaret kanske vara relevant, men undersökningsmetoden är likafullt lätt vilseledande.

Den föreslagna teorin för internationell koncernbildning är i stor utsträckning analog till utrikeshandelsteorin. Den mera allmänna förklaringen som bygger på förekomsten av företagsspecifika produktionsfaktorer kan sägas innebära att det föreligger skillnader i komparativa fördelar inte bara mellan länder utan även mellan företag.[1] I båda fallen är då förklaringen att det finns åtminstone några produktionsfaktorer som inte är obegränsat rörliga mellan länderna respektive företagen.[2] Produktdifferentieringsteorin för internationella koncerner innebär att dessa har företagsspecifika produktionsfaktorer i form av kunskap lagrad i en speciell organisation som gör dem överlägsna andra företag i utveckling, produktion och marknadsföring av sina egna produkter. De komparativa fördelar som följer av tillgång på specifika produktionsfaktorer kan inte utjämnas av en aldrig så perfekt rörlighet hos andra produktionsfaktorer. Denna teori förklarar då internationell koncernbildning som en metod att fördela produktionen mellan både företag och länder i enlighet med företagens och ländernas komparativa fördelar. Vi förklarar alltså existensen av ett dotterbolag till SKF som tillverkar kullager i Västtyskland med att SKF har vissa företagsspecifika komparativa fördelar i produktionen av sådana kullager jämfört med andra företag samtidigt som Västtyskland har vissa nationella komparativa fördelar för samma produktion jämfört med andra länder.[3]

Analogin mellan länder och företag kan utsträckas även till stordriftsfördelarnas roll. Det kan vara så att flera länder är likvärdiga, dvs inte skiljer sig i komparativa fördelar, för en viss typ av produktion. Likväl måste ett av länderna, godtyckligt vilket, få produktionen lokaliserad till sig och exportera till de övriga, emedan stordriftsfördelarna driver fram lokalisering till bara ett land. På samma sätt kan alla företag i en bransch ha lika goda förutsättningar att bedriva en verksamhet förknippad med stordriftsfördelar, t ex aluminiumtillverkning. Det behöver alltså inte finnas någon företagsspecifik produktionsfaktor med i spelet. Själva aluminiumtillverkningen blir då genom konkurrensen fördelad på ett fåtal företag. Om sedan själva metallverket effektivare kan samordnas med andra led såsom finansiering, transporter, malmutvinning eller dylikt med hjälp av intern företagsplanering än genom marknadsmekanismen får

[1] Naturligtvis är det egentligen geografiska områden snarare än länder som uppvisar sådana skillnader, vilket också är förklaringen till den regionala obalans som präglar de flesta länder. Här följer vi den klassiska traditionen och jämställer länder och regioner.

[2] Detta är ju alltid den självklara grunden till komparativa fördelar (och nackdelar). Vore alla produktionsfaktorer perfekt rörliga skulle inget land eller företag ha någon särprägel i detta avseende. Kostnaderna för transport av produktionsresultaten mellan länder och företag skulle då alltid driva fram en omfördelning av produktionsfaktorerna mellan länder och företag så att de alla bleve utrustade med samma faktortillgångar i samma proportioner. Utrikeshandel grundad på stordriftsfördelar skulle dock bli kvar, jfr nedan (Ohlin 1933).

[3] Det bör noteras att det här inte spelar någon roll vilket ursprung de komparativa fördelarna har. Vi kan för vårt ändamål godta att Västtyskland är överlägset andra länder som produktionsland för kullager avsedda för Västtyskland tack vare västtyska tullar.

vi stora vertikalt integrerade företag. Anledningen till den interna företagsplaneringens överlägsenhet i sådana fall antogs bl a vara att kapacitetsutvidgningar måste ske i stora steg varvid tidsanpassningen av investeringarna i olika led blir mycket viktig (Kindleberger 1968) jämte den osäkerhet och instabilitet som uppkommer när ett fåtal konkurrenter i ett led kan hota varandras tillförsel eller avsättningskanaler i en öppen marknad (Kindleberger 1968, Caves 1971).

Denna analogi hänför sig således till den typ av vertikala investeringar i homogena oligopol som analyserades i kapitel 7. Här kommer det att vara marknadsstorlek, transportkostnader och dylikt snarare än nationella komparativa fördelar som bestämmer lokaliseringen av förädlingsleden med stordriftsfördelar, medan övriga förädlingsled lokaliseras i enlighet med den vanliga utrikeshandelsteorin. Samspelet mellan dessa faktorer avgör den geografiska fördelningen av koncernernas dotterbolag på marknader med homogent oligopol.

Vidare antogs utländska företag ha ett handikapp jämfört med inhemska när det gäller att bedriva olika slag av ekonomiska aktiviteter i ett land. Detta handikapp som då tar sig uttryck i högre kostnader under i övrigt lika förhållanden kan sägas vara analogt med olika avståndsberoende kostnader i vanlig utrikeshandelsteori. Denna utlandsverksamhet torde vara förenad med relativt betydande fasta kostnader, emedan ledningsorgan, distributionsnät och dylikt innehåller odelbarheter. Dessutom tillkommer det steg av investeringar i kunskap om det främmande landets förhållanden som sedan blir ett slags kollektiv nyttighet inom företaget på samma sätt som den faktorspecifika kunskap som har antagits ligga till grund för koncernbildning.

Till dessa tre byggstenar med analogier i traditionell utrikeshandelsteori behöver vi foga en fjärde, nämligen extrakostnaderna för att sälja på en marknad genom export från utlandet i stället för att vara etablerad på marknaden och bedriva intern marknadsföring (Hirsch 1974).

Denna uppläggning ger oss ett antal utgångspunkter för förklaringar och förutsägelser av den internationella koncernbildningens omfattning och inriktning. Förändringar mellan länderna i produktionsbetingelserna för privata företag genom ändrade faktorproportioner, tullar, teknisk utveckling, samhällsekonomiska balansrubbningar och dylikt kan analyseras med traditionell teori och användas för att dra slutsatser om den observerade utvecklingen av den internationella koncernbildningen. Förskjutningar i effektiviteten hos marknadsmekanismen jämfört med intern företagsplanering, förskjutningar i de tekniska möjligheterna att transportera varor och sälja på export jämfört med att leda företag på avstånd, teknisk utveckling i riktning mot ökade eller minskade stordriftsfördelar samt tendenser till ökad eller minskad produktdifferentiering har i denna uppläggning en relativt tydlig innebörd för de internationella koncernernas utveckling.

Förändringar i de nationella produktionsbetingelserna

Ökad tillgång på produktionsfaktorer, hög investeringstakt och snabb introduktion av ny teknik i ett land jämfört med omvärlden innebär att en växande del av världsproduktionen kommer att produceras där. Sådana förskjutningar i världsproduktionens lokalisering äger ständigt rum. Den snabba tillväxten under femtiotalet och en stor del av sextiotalet på den västeuropeiska kontinenten innebar en sådan förskjutning från Förenta Staterna och Storbritannien. Den snabba ökningen av tillgången på relativt välutbildad arbetskraft och den företagsvänliga lagstiftningen har under det senaste årtiondet skapat snabb tillväxt i t ex Sydkorea, Taiwan, Spanien och Brasilien. I enlighet med tanken att världsmarknaden för olika differentierade produkter ligger i händerna på ett antal internationella koncerner påverkar denna utveckling utlandsetableringarnas geografiska fördelning. Detsamma gäller de vertikala investeringarna inom homogena oligopol. Vi får anledning att vänta oss en snabb etablering av framför allt amerikanska dotterbolag i dessa snabbväxande delar av världen. Data visar också att det är dessa snabbväxande länder som har dragit till sig större delen av utlandsetableringarna under de senaste två årtiondena och ekonometriska undersökningar pekar på att det är just marknadens storlek och tillväxt som är det avgörande (Scaperlanda-Mauer 1969, d'Arge 1969, Schmitz-Bieri 1972).

Vidare kan olika ekonomier få sin externa stabilitet rubbad för längre och kortare perioder, vilket ur privatekonomisk synpunkt naturligtvis ter sig som förbättrade eller försämrade förutsättningar för produktionen i landet. Sådana rubbningar kan uppstå på olika sätt.

Löneökningar, skattehöjningar på produktion, ändringar av tullar och socialförsäkringsavgifter osv kan genomföras som leder till att ett lands pris- och kostnadsnivå uttryckt i utländskt mynt förskjuts i förhållande till omvärldens. Oavsett hur dessa rubbningar uppkommer kan de naturligtvis elimineras med växelkursändring. Annorlunda uttryckt: det finns alltid en växelkurs som ger jämvikt i betalningsbalansen och en internationellt sett rimlig lönsamhet på nyinvesteringar i landet *oavsett* vilken pris- och kostnadsstruktur som etableras uttryckt i inhemskt mynt.

Därmed är också sagt att vi som en ren bekvämlighetsåtgärd kan välja att studera *alla* rubbningar i kostnadsläget gentemot utlandet ur växelkursens synpunkt trots att förändringen från ett jämviktsläge till en situation med extern ojämvikt kan ha (och oftast har) uppkommit genom att produktivitet, löneläge eller skatter har ändrats visavi utlandet *vid oförändrad växelkurs.*

Antag att vi har en värld där varje nationell ekonomi är ett eget valutaområde och att växelkurserna är fasta men justerbara. Vid givna faktortillgångar, teknik osv kan det förutsättas att det finns en uppsättning växelkurser som ger jämvikt i alla länders betalningsbalanser. Låt oss betrakta ett läge där de fasta växelkurserna helt sammanfaller med dessa tänkta jämviktsväxelkurser. (Svårigheterna att definiera jämviktsväxel-

kurser mera precist förbigås i detta sammanhang.) De olika faktorer som ovan nämnts har skapat ett bestämt mönster av utlandsetableringar.

Antag nu att vi åstadkommer en övervärdering av ett lands valuta antingen genom en revalvering eller genom att dess pris- och kostnadsnivå går upp vid en given växelkurs, som ett resultat av inflationistisk politik eller långsammare teknisk utveckling än i andra länder. Priserna på *internationella* varor kan emellertid inte utom mera temporärt skilja sig åt mellan länderna (med mer än transportkostnader och dylikt.[4]) Produktionen av sådana varor blir då mindre lönsam i det studerade landet än i andra länder. På kort sikt kan betalningsbalansen för landet hållas någorlunda i jämvikt genom att det ändå lönar sig att hålla existerande anläggningar i drift snarare än att lägga ner dem.

På något längre sikt måste emellertid den låga lönsamheten i landet jämfört med omvärlden leda till något annat slag av anpassning. Investeringarna faller i landet vilket efter hand leder till lägre export och högre import än vi skulle ha fått vid jämviktsväxelkursen. (Bytesbalansunderskottet antas tills vidare finansieras med valutareservminskning och/eller utländska krediter.) Vad som händer på längre sikt är alltså att den övervärderade valutan så att säga flyttar över en del av den ekonomiska aktiviteten till andra länder.

Om nu världsmarknaden för olika branscher är uppdelad på ett antal stora företag som arbetar under oligopol och ingenting har hänt som motiverar en ändring i denna marknadsstruktur, så bör vi vänta följande tendens. Företagen i landet med övervärderad valuta konstaterar hela tiden att det är lönsamt att göra investeringar (som krävs för att behålla marknadsandelen) i andra länder. Företag i andra länder finner på motsvarande sätt att deras expansion inte bör ske i detta land. Resultatet av en övervärderad valuta[5] bör alltså bli ett större utflöde och mindre inflöde av direkta investeringar än vid en växelkurs som sammanfaller med landets jämviktsväxelkurs.

En övervärderad växelkurs kan naturligtvis inte upprätthållas någon längre tid utan att landet antingen har tillgång till mycket stora internationella krediter på något sätt eller håller en så låg efterfrågan i sin ekonomi att importen reduceras till vad som är förenligt med jämvikt i bytesbalansen. I det senare fallet får dessutom den överkapacitet som följer inte resultera i en långsammare pris- och lönestegring än omvärldens eftersom detta skulle kunna göra den fastställda växelkursen till jämviktskurs.

Det är möjligt att analysera de erfarenheter de båda länderparen Förenta staterna—Sverige och Västtyskland—Japan haft under sextiotalet inom ramen för en sådan modell. De två förstnämnda länderna har haft en mycket kraftig tendens till utgående utlandsinvesteringar medan utflödet av direktinvesteringar från de två sistnämnda har varit ganska blygsamt med tanke på att deras ekonomier är stora och domineras av tekniskt och kommersiellt avancerade företag.[6]

De ovannämnda testbara implikationerna förefaller vid första påseende stämma med våra preliminära observationer. Förenta staterna har haft en övervärderad valuta under lång tid och har kunnat finansiera sitt

[4] Med internationella varor menas varor som går i internationell handel.

[5] Med övervärderad valuta menas en växelkurs mot omvärldens valutor som leder till en alltför låg valutareserv, dvs lägre än som betraktas som önskvärt, vid full sysselsättning.

[6] Som visades i kapitel 3 har den relativa ökningstakten i de västtyska och japanska företagens utlandsinvesteringar varit snabb, men detta sammanhänger med den låga utgångsnivån. Det relevanta i detta sammanhang är snarast att de stora produktionsökningar dessa företag genomför i så stor utsträckning har skett i hemlandet och exporterats.

betalningsbalansunderskott genom att andra länders centralbanker har hållit dollar som reservvaluta i enlighet med Bretton Woods-systemet. Sverige hade av allt att döma en något övervärderad valuta under perioden 1965–1972 och har under den perioden haft en påtaglig acceleration av sina utgående direktinvesteringar. Under denna period ansågs valutareservens utveckling otillfredsställande när vi hade full sysselsättning, medan omvänt kapacitetsutnyttjandet ansågs för lågt när valutareserven växte mera tillfredsställande. Västtysk och japansk industri har däremot expanderat hemma och klarat sina marknadsandelar utomlands genom export medan amerikansk och svensk industri har gått ganska långt i att ersätta export med produktion utomlands. I Sverige och Förenta staterna har industrin varit utsatt för påtryckningar att inte etablera utomlands i alltför snabb takt. Likaså har den japanska lagstiftningen hindrat etablering av utländska företag i Japan. De amerikanska företagens snabba etableringar i Japan vid lättnader i dessa restriktioner pekar på att de senare har varit effektiva. Utan dessa institutionella hinder och påtryckningar skulle tendensen således sannolikt ha varit än mera uttalad.

Den här presenterade skissen till analys försöker inte förklara existensen av utlandsetableringar med ojämvikt i växelkurssystemet. Det vi har härlett är en tänkbar effekt av växelkursrubbningar på *den geografiska strukturen* hos direktinvesteringarna. Denna teori leder till slutsatsen att t ex de amerikanska och svenska direktinvesteringarna var större och de västtyska och japanska mindre än de skulle ha varit om vi hade haft jämviktsväxelkurser under de senaste tio, femton åren. *Den totala omfattningen* av direktinvesteringar i världen hade varit större eller mindre beroende på de faktorer som bestämmer marknadsstrukturen inom varje global bransch.

Om industrin i de länder som nu har haft undervärderade valutor inte är så att säga mogen för utlandsetableringar i större skala (på grund av outnyttjade stordriftsfördelar o d), så hade det kanske inte blivit så mycket mera sådana även om deras valutor hade varit rätt värderade. Om industrin i länder med övervärderade valutor samtidigt har varit precis på gränsen till att lika gärna expandera hemma och sälja på export, så hade den vid riktigt värderade valutor investerat mycket mindre utomlands. I så fall har växelkursrubbningarna inte bara ändrat utlandsetableringarnas geografiska struktur utan även ökat deras totala volym. Det är möjligt att ett sådant resonemang kan vara tillämpligt på amerikanska investeringar i Västeuropa och svenska i t ex Västtyskland, dvs i de fall där arbetskraftens kvalitet är någorlunda likartad mellan ursprungsland och värdland samtidigt som lönenivåerna varit mycket olika på grund av en felaktig växelkurs.[7]

Däremot får man kanske anta att investeringar i tillverkningsindustrin i u-länder som Taiwan, Singapore, Malaysia och Mexico bygger på mera grundläggande faktorer som kvarstår även efter en justering av växelkurserna i riktning mot jämviktskurser. För amerikanska direktinvesteringar i Västeuropa uppstår emellertid den intressanta frågan om de senaste årens dollardevalveringar (i kombination med revalveringar av den

[7] Under senare år har växelkurserna formellt varit flytande mellan viktiga länder och områden, men i praktiken torde växelkurserna likafullt ha varit styrda i enlighet med de olika regeringarnas och centralbankernas målsättningar för att göra den ovan skisserade analysen tillämplig.

västtyska marken och den holländska florinen) kommer att leda till en uppbromsning eller rent av en viss hemtagning. Dessa förändringar borde enligt resonemanget föranleda en expansion av västtyska och japanska direktinvesteringar. Tecken på en sådan finns.

Det hitintills förda resonemanget gäller också de temporära följderna av ökade handelshinder mot import till ett visst land. Införandet av sådana har under i övrigt oförändrade förhållanden bl a samma effekt som en devalvering eller sänkt reallön och vad gäller denna effekt är alltså den ovan genomförda analysen tillämplig. Av höjda handelshinder kvarstår emellertid minskad internationell specialisering som en viktig följd även sedan växelkurs och/eller prisstruktur anpassats till att ge extern jämvikt. Denna minskade specialiseringsgrad innebär att varor kommer att produceras i det betraktade landet som eljest skulle ha importerats. För denna produktion kommer att användas resurser som eljest skulle ha använts i exportproduktion.

Tillämpningen av vår analys innebär i detta fall att ett land som inför höjda handelshinder får en etablering i landet av sådana utländska företag som eljest skulle ha bedrivit motsvarande produktion i ett annat land och exporterat till det förstnämnda landet. Resultatet skulle då bli ökade direktinvesteringar som dock enbart syftar till att försörja den lokala marknaden. Export från utländska dotterbolag som tillkommit på grund av handelshinder är däremot inte sannolik eftersom kostnadsnivån ligger högre i landet på grund av handelshindren (vid extern jämvikt). Sådana direktetableringar är vanliga framför allt i Latinamerika, där höga handelshinder är ett viktigt medel för att åstadkomma importsubstitution (Svedberg 1974). De internationella koncernernas dotterbolag i Latinamerika och liknande länder i andra delar av världen producerar normalt enbart för hemmamarknaden och bidrar sällan till exporten.[8] Detta gäller även svenska företags investeringar i Latinamerika, vilka som redan visats dominerar bland svenska investeringar i u-länder och de investeringar i Indien som STAB och några andra svenska företag har gjort (Markensten 1972).

Åtskilliga studier har gjorts under senare år av handelshindrens betydelse för den internationella koncernbildningen. När det gäller Kanada pekar dessa studier på att höga tullar har ökat de utländska direktinvesteringarna i landet genom att göra det lönsammare att producera i Kanada i stället för att exportera dit sådana produkter som framför allt vissa företag i Förenta staterna har en komparativ fördel i (Eastman-Stykolt) 1967). Däremot har försöken att testa hypotesen att EG:s handelshinder mot omvärlden skulle leda till direktinvesteringar i området från utanförstående länder i huvudsak tenderat att förkasta hypotesen (Scaperlanda 1967, Scaperlanda-Mauer 1969, Wallis 1968, Schmitz-Bieri 1972). Det är värt att notera att Swedenborg fann att de svenska direktinvesteringarna ökade snabbare i EFTA-området och särskilt då i Norden än i EG under perioden 1965–70, dvs under en period då frihandeln inom EFTA genomfördes, medan det var mycket osäkert hur Sveriges handelsförbindelser med EG skulle komma att utvecklas.[9]

Ökade handelshinder i ett land har emellertid under i övrigt lika

[8] Denna effekt torde på längre sikt uppkomma även i de fall då myndigheterna inte använder tullar eller andra åtgärder mot import utan bara skapar förväntningar för sådana åtgärder i framtiden.

[9] Däremot steg de svenska direktinvesteringarna i EG utomordentligt snabbt före 1965 och snabbare än till EFTA-området. Om man tar hela perioden 1960–1970 steg emellertid den svenska utlandsproduktionen med 81 procent i EFTA mot 73 procent i EG.

förhållanden till effekt att utländska företag i större utsträckning etablerar produktion där i stället för att exportera dit. Vi får emellertid också en liknande effekt på exportsidan. Hinder för importen drabbar som redan framhållits på sikt även exporten (Lerner 1936). Varor som inhemska företag skulle ha producerat i hemlandet och exporterat kommer därför att i viss utsträckning produceras av inhemska koncerner vid dotterbolag etablerade utomlands, ofta men inte nödvändigtvis, i de länder där varorna skall avsättas. Vi finner alltså att ökade handelshinder rent allmänt torde vara ägnade att öka de internationella koncernernas utbredning.

Detta följer av vår modell som ju innebär att den internationella fördelningen av produktionen bestäms av nationernas komparativa fördelar och kostnaderna för internationell handel, inbegripet handelshinder, medan fördelningen av produktionen mellan företag bestäms av företagens komparativa fördelar. Ökade handelshinder, ökade transportkostnader eller ökade kostnader för marknadsföring av export (jämfört med försäljning av lokalt producerade varor) leder till ökad internationell koncernbildning, när oligopolstrukturen tas som given i varje global bransch. I praktiken är denna naturligtvis inte given men det räcker med en viss grad av tröghet i oligopolstrukturen för att slutsatsen skall hålla och en sådan tröghet synes vara karakteristisk för marknadsformen.

Även utjämning av nationella komparativa fördelar är (liksom växande kostnader för utrikeshandel) något som underminerar grunden för utrikeshandel och gynnar internationell koncernbildning. Om vi för att belysa grunddragen tar ett ytterlighetsfall, så kan man tänka sig att alla dagens nationella komparativa fördelar skulle bortfalla genom utbildning av befolkning, nya fyndigheter av naturtillgångar och dylikt. Det skulle då bli samhällsekonomiskt och privatekonomiskt lönsamt att efter hand som befintliga produktionsanläggningar avskrivs bedriva all produktion utspridd jämnt över länderna. Den varuhandel som återstod i det nya läget skulle enbart bygga på stordriftsfördelar i produktionen. Den oligopolstruktur som rådde i ursprungsläget skulle emellertid tendera att bevaras, emedan de komparativa fördelar som dessa företag har i samordning av FoU, produktion och marknadsföring av sina differentierade produkter och de nya decentraliserade produktionsanläggningarna skulle ägas av dessa ursprungliga oligopolföretag i stor utsträckning. Dessa internationella koncerner skulle ha som sina hemländer de länder som tidigare hade komparativa fördelar för produktion i respektive bransch, medan värdländerna skulle vara de som i det tidigare skedet hade komparativa nackdelar.

Som synes är den tidigare nämnda produktcykelteorin (Vernon 1966) ett slags specialfall av denna allmänna uppläggning. Produktcykelteorin bygger på idén att de mest utvecklade industriländerna har komparativa fördelar i produktionen av de tidigaste, icke-standardiserade varianterna av nya produkter, medan mindre utvecklade länder har komparativa fördelar i produktionen av de senare, standardiserade varianterna.

Den tekniska utvecklingen

Tekniska förändringar kan både minska och öka den internationella koncernbildningen enligt det synsätt som här anläggs. Vi skall här i korthet peka på några möjliga generaliseringar.

Ökad *produktdifferentiering* innebär att flera företag får företagsspecifika komparativa fördelar och/eller att redan produktdifferentierade företag får mera utpräglade komparativa fördelar. Detta ökar avkastningen av internationell koncernbildning enligt ovan presenterade hypoteser. Eftersom en tilltagande produktdifferentiering är ett av de mest påfallande inslagen i industriländernas tillväxt finns här en faktor som kraftigt bidrar till de internationella koncernernas tillväxt.[10] Ett intressant exempel i Sverige synes vara tekoindustrin, där en fortskridande produktdifferentiering har medfört att de svenska tillverkarna kan hålla sig kvar i konkurrensen för en del av sortimentet. Deras företagsspecifika komparativa fördelar i produktutveckling och marknadsföring medför att en betydande del av produktionen stannar i deras händer, medan relativa låglöneländer som Finland och Portugal har nationella komparativa fördelar i själva tillverkningen och därför får etableringar av dotterbolag till de svenska företagen.

Om den tekniska utvecklingen är snabbare för *intern företagsplanering* än för den traditionella marknadsmekanismen blir även detta en stimulans till flera och större internationella koncerner. Det allmänna intrycket är att en sådan skillnad föreligger. Marknaderna för patent, licenser, underleveranser, kapital, specialister osv har knappast undergått så spektakulära förändringar som organisationsformer för företag. Förbättringar i databehandling, persontransporter och telekommunikationer har kanske gynnat företagsplanering mer än marknadsmekanismer. Den offentliga politiken är vanligen föga inriktad på att befordra uppkomsten av effektiva marknader.

Förändringar i *stordriftsfördelarnas betydelse* kan både minska och öka den internationella koncernbildningen. Om stordriftsfördelarna ökar i tillverkningen leder detta till att existerande företag vill koncentrera sin tillverkning till färre enheter och därmed ofta till färre länder. Om stordriftsfördelarna i FoU eller marknadsföring ökar blir det färre men större koncerner i varje sådan bransch med tillverkningen utspridd i olika länder som förut. Om stordriftsfördelarna ökar i vissa förädlingsled kan företagen där bli så få att de skapar osäkerhet hos sina leverantörer eller kunder om dessa verkar under fåtalskonkurrens. Detta är ägnat leda till vertikal integration över nationsgränser. Exempel på detta är sannolikt den svenska skogsindustrins köp av säck- och wellpappfabriker utomlands, framför allt i Västeuropa.

Under de senaste tio åren har åtta svenska massa- och pappersföretag etablerat 25 producerande dotterbolag huvudsakligen i Västtyskland, Storbritannien och Frankrike. I flertalet fall har etableringen inneburit uppköp av kunder med vilka det svenska företaget tidigare hade haft fasta förbindelser ofta i form av finansiella bindningar (Kinch 1974). Det antas allmänt att det är oron över att amerikanska intressen

[10] Det är inte klart om växande produktdifferentiering skall ses som resultatet av tekniska förändringar, som en nyttighet med hög inkomstelasticitet eller som en privatekonomiskt lönsam politik för oligopolföretag i syfte att minska oligopolistisk osäkerhet där konkurrenterna blir färre. Sannolikt är alla tre elementen närvarande, men något intresse av att försöka skilja dem åt föreligger kanske inte i detta sammanhang.

efter hand har skaffat sig ett betydande ägandeinflytande bland de svenska företagens kunder på kontinenten. I ledet efter säckar och wellpapp är kunderna långt flera och produktdifferentieringen påtaglig. Enligt Kinch är det också så att flera av de svenska företagen understryker att det är behovet av att kunna påverka produktutvecklingen i senare led för framtiden snarare än att säkra avsättning i dag som är den stora vinsten. Denna vertikala expansion framåt i utlandet av framför allt Billerud, SCA och MoDo synes alltså utgöra goda exempel på den typ av internationell koncernbildning som beskrivits som typisk för homogent oligopol i kapitel 7 och som har att göra med behovet av att samordna investeringar med odelbarheter i framtiden.

Internationell *harmonisering av lagstiftning och standardisering* är en tendens som vid första påseende tycks böra leda till ökad internationell koncernbildning genom att göra det mindre resurskrävande att leda företag utomlands. Det är emellertid inte alls säkert att detta leder till *produktion* utomlands. Det bör öka försäljningen till andra länder, men produktionens lokalisering kan rentav påverkas i riktning mot mera utrikeshandel i stället. Möjligen skulle man kunna tänka sig att denna faktor stimulerar uppsättande av egna försäljningsbolag för att sköta försäljningen. Man måste också komma ihåg att den starka tendensen till att de fysiska transportkostnaderna faller relativt till produktionskostnaderna gynnar utrikeshandeln framför utlandsproduktion (Landqvist-Lundgren 1974, kap 5).

Försäljningsbolagens roll

Försäljningsbolagens roll har inte uttryckligen förklarats i den presenterade teorin för den internationella koncernbildningens drivkrafter. Det har emellertid framgått av kapitel 2 att försäljningsbolagen spelar en mycket stor roll i den internationella koncernbildningen. Enligt Swedenborg (1973) hade svenska internationella koncerner 43 000 anställda vid 905 försäljningsbolag utomlands år 1970, att jämföra med 183 000 anställda vid 428 *producerande* dotterbolag utomlands. Expansionen var långt snabbare 1965–1970 i de förra med en ökning av antalet antställda på 73 procent mot endast 24 procent för de senare. Bland utlandsägda företag i Sverige var 58 företag med 32 000 anställda verksamma i partihandel mot 228 företag med 32 800 anställda i tillverkningsindustrin. Ökningen av antalet anställda har även här varit betydligt snabbare 1965–1970 i försäljningsbolag än i produktionsbolag, 69 procent mot 35 procent enligt Samuelson (1973). Eftersom de producerande dotterbolagen utomlands i stor utsträckning fungerar som försäljningsbolag åt sina moderbolag är i själva verket en stor del av den internationella koncernbildningen inriktad på försäljning. Detta intryck förstärks ytterligare när man ser närmare på tillverkningens karaktär i de dotterbolag som identifieras som producerande i statistiken. I stor utsträckning torde tillverkningen ha karaktären marknadsföringsstödjande produktion av typen vidarebearbetning, sammansättning, service och leveranstrimning. Johanson och Wiedersheim-Paul (1974) fann i

sin studie av de fyra företagen Atlas Copco, Facit, Sandvik och Volvo att deras tillverkningsetableringar nästan undantagslöst hade denna karaktär. Resultatet är av stor vikt, eftersom tre av dessa företag ingick bland de 11 största svenska utlandsinvesterarna (kapitel 4, tabell 2), medan Facit var bland de 15 största privata svenska företagen år 1971. Svenska försäljningsbolag utomlands återförsålde 19 procent av den totala svenska exporten år 1970 och de producerande dotterbolagen svarade för ytterligare 4 procent (Swedenborg 1973).

Försäljningsbolagen utomlands tilldrar sig också starkt intresse emedan de har visats vara en grundläggande länk i företagens internationaliseringsprocess.[11] Utvecklingen går normalt under ett framgångsrikt industriföretags historia från oregelbunden export via export till fasta kunder, export genom fristående representant och export genom eget försäljningsbolag till lokal produktion. Det är därvid till synes mycket vanligt att utvecklingen stannar av i ett läge mellan de båda sistnämnda. Skälet härtill är troligen produktdifferentieringens krav i förening med stordriftsfördelar i olika tillverkningsled. Det är såvitt man kan se vanligt att svenska företag behöver försäljningsbolag för att kunna sälja sin speciella produktvariant. Endast specialister kan klara försäljningen och ett företag som specialiserar sig på att sälja någon annans differentierade produkt hamnar naturligtvis i ett beroendeförhållande av obehagligt slag. Detta talar för att producenten skall sätta upp ett eget försäljningsbolag. Kringresande försäljare skulle inte räcka, eftersom även länderna är differentierade och det alltså krävs specialisering av marknadsföringen i varje land.

Stordriftsfördelarna kommer nu in på det sättet att minsta optimala storlek för hela, eller delar av, tillverkningen kanske är större än moderbolagets anläggningar i hemlandet. I så fall blir det naturligt att stanna vid försäljningsbolag. Om vissa delar av tillverkningen, t ex sammansättningen, inte är förenad med några större stordriftsfördelar kan det däremot bli effektivare att förlägga dessa delar till värdlandet. Ju högre transportkostnader, desto troligare blir en sådan utveckling. För de svenska internationella koncernerna som överlag är små och säljer varor med högt kilopris till ganska näraliggande marknader blir det därför ofta naturligt att avbryta internationaliseringsprocessen någonstans vid ett dotterbolag som vidarebearbetar, sammansätter och framför allt säljer deras differentierade produkter. Med växande marknader och växande produktion kan det sedan efter hand bli effektivast att gå över till fullständig lokal produktion i värdlandet såsom många stora amerikanska internationella koncerner redan har gjort. Man kan nog emellertid konstatera att de svenska internationella koncernerna överlag ännu inte har nått detta skede. Än så länge är expansionen snabbare när det gäller försäljningsbolag.

Det föreligger emellertid stordriftsfördelar också i försäljningen genom att det ligger betydande *fasta* kostnader i att bygga upp ett försäljningsbolag med kontaktnät och specialkunskaper om värdlandet. Försäljningen måste därför ofta nå en någorlunda stor volym på en marknad för att det skall vara effektivt med eget försäljningsbolag. Denna volym torde

11 Företagets internationaliseringsprocess har i Sverige framför allt studerats vid företagsekonomiska institutionen, Uppsala universitet. Se Forsgren–Johanson (1974), Johansson–Widersheim-Paul (1974) samt däri lämnade referenser.

vara större ju mera värdlandet skiljer sig från ursprungslandet och mindre ju mera *differentierad* produkten är.

Det ovannämda synsättet kastar ett intressant ljus över de s k handelshusens roll. Dessa är ju en ersättning för egna försäljningsbolag och man finner att de i princip är av två slag. En sort är de som har specialiserat sig på marknader som skiljer sig starkt från hemmamarknaden. Gadelius är inriktat på den japanska marknaden, A. Johnsson & Co och Frick & Nilsson är specialister på öststatsmarknaderna. De ostasiatiska kompanierna har detta ursprung och det förefaller vara en rimlig hypotes att handelshusens starka ställning i Japan (Mitsubishi, Mitsui osv) beror på att japanska företag inte har kunnat investera i all den specialiserade kunskap som krävs för egen export till ur japansk synpunkt mycket främmande marknader i Europa och Amerika (Forsgren-Johansson 1974). Den andra sortens handelshus sköter exporten åt företag som har för liten försäljningsvolym för att kunna föra upp en egen försäljningsorganisation. Dessa verkar då framför allt i näraliggande och likartade industriländer.

Ännu en aspekt av försäljningsbolagens roll är att de fasta kostnaderna för försäljning kan bäras upp om sortimentet eller marknadsandelen breddas. Kanske kan Volvos breddning av sitt sortiment av både personvagnar och lastvagnar tolkas så. Sannolikt har SKF köpt kullagertillverkare delvis för att kunna erbjuda ett komplett sortiment. Detta innebär att försäljningsbolagens arbetsvillkor och teknik också spelar stor roll för koncernbildningen i tidigare led. Det bör därvid observeras att hela resonemanget bygger på den i kapitlen 6 och 7 framlagda teorin att företagens inre organisation är överlägsen marknaden i att samordna utveckling, produktion och marknadsföring av differentierade produkter.

Tendenserna

De hittills behandlade aspekterna gör det svårt att på ett klargörande sätt besvara frågan om den svenska industrin kan sägas hålla på att flytta ut produktionen från Sverige till andra länder. Den kraftiga ökningen av antalet anställda utomlands vid producerande dotterbolag 1965–1970 som sammanfaller med en lätt minskning av antalet industrianställda i Sverige har allmänt tolkats på detta sätt. Det finns emellertid två invändningar mot den synen.

För det första har ju exporten från svenska internationella koncerner ökat i ungefär samma takt som utlandsproduktionen, vilket innebär att någon förstärkt tendens till att försörja utländska marknader genom produktion lokalt inte tycks föreligga i genomsnitt. Utvecklingen är däremot förenlig med hypotesen att det är en långsammare efterfrågestegring på industriprodukter i Sverige och en snabbare höjning av arbetsproduktiviteten i svensk industri jämfört med utländsk som åstadkommit förskjutningarna. Antag att svensk industri producerar för den svenska marknaden i Sverige och försörjer sina utländska marknader genom export och lokal produktion i ett givet förhållande. Om efterfrågan ökar snabbare utomlands än i Sverige kommer export och utlandsproduktion att växa i

en snabbare takt än inhemsk produktion. Om sedan arbetsproduktiviteten stiger snabbare i svensk produktion än i produktionen utomlands så kommer sysselsättningen att öka snabbare i de utländska dotterbolagen än i de svenska koncerndelarna.

För det andra har de utlandsägda industriföretagen i Sverige ökat sin produktion och sysselsättning ännu snabbare än de svenskägda företagen utomlands, vilket pekar på att någon allmän tendens till att företagen skulle flytta från Sverige på grund av låg lönsamhet, förväntningar om en näringslivsfientlig politik och dylikt knappast är för handen.

Appendix till kapitel 8

Organisatorisk struktur i tjugo internationella koncerner

Som ett underlag för analysen i del II har förutom forskningslitteraturen använts vissa data om 20 internationella koncerners organisatoriska uppbyggnad, vilka har sammanställts ur dessa företags årsredovisningar och kompletterats i någon mån med uppgifter från tidningsartiklar eller företagen själva. Koncernerna utgörs av de 11 största av svenskt ursprung samt de 9 av utländskt ursprung som har den mest omfattande verksamheten i Sverige (exklusive oljebolagen). Materialet redovisas nedan åtföljt av några allmänna iakttagelser.

Svenska internationella koncerner

AGA

AGA-koncernens verksamhet är nästan helt organiserad i fem produktdivisioner: gas-, svets-, batteri-, radiator- och elektronikdivisionerna. Utanför dessa står innovationsdivisionen som svarar för långsiktig forskning och utveckling för koncernen som helhet.

Gasdivisionen, som är den största divisionen (40 procent av omsättningen 1973), bedriver tillverkning i 18 länder utanför Sverige. I sex av dessa länder sorterar verksamheten gemensamt under gas- och svetsdivisionerna. Tillverkningen är koncentrerad till Västeuropa och Latinamerika. Som nämnts i det historiska avsnittet var det transportkostnader som tvingade AGA att starta produktion i utlandet och dotterbolagens funktion är fortfarande att förse de lokala marknaderna med gas. Svetsdivisionens tillverkning är däremot koncentrerad till en produktionsenhet i Sverige, medan omfattande tillverkning av tillsatsmaterial bedrivs i flera länder i Latinamerika.

Förutom de dotterbolag som gemensamt sorterar under gas- och svetsdivisionerna finns endast tre dotterbolag i utlandet som bedriver verksamhet inom mer än ett produktområde. Ett bolag i Storbritannien sorterar gemensamt under svets- och elektronikdivisionerna. Dessutom sorterar två bolags batteriavdelningar under batteridivisionen. Förutom dessa avdelningar innehåller batteridivisionen AB Tudor med dotterbolag i fem länder i Västeuropa. En viss samordning verkar ske mellan dessa bolag. Så har t ex all torrbatteriverksamhet samlats i en organisatorisk enhet och produktionen koncentrerades i samband med detta till en

produktionsenhet i Sverige. En viktig del av divisionens verksamhet är också försäljning av know-how genom licensgivning.

Radiatordivisionen har tillverkningsenheter i fem länder i Västeuropa och endast ca en fjärdedel av de anställda finns i Sverige. Elektronikdivisionen, slutligen, skiljer sig från de övriga divisionerna genom att de ingående enheterna är självständiga företag som utvecklar, tillverkar och marknadsför produkter av sinsemellan mycket olika karaktär. Produktbolagen arbetar oberoende av varandra men divisionen har vissa centrala servicefunktioner som tillhandahåller tjänster på marknadsmässig basis. Den helt dominerande delen av tillverkningen bedrivs i Sverige.

Alfa-Laval

Alfa-Laval inriktar alltmer sin verksamhet på att utveckla och leverera kompletta processer, anläggningar och system för livsmedels- och kemiindustrin, fartyg och lantbruk. Detta leder till att de olika produktionsenheterna som tillverkar komponenter blir alltmer beroende av varandra och behovet av central styrning blir allt större.

Alfa-Lavals produktion håller därför på att omstruktureras så att produktionsenheterna inom koncernen knyts organisatoriskt till moderbolagets produktdivisioner (lantbruk, mejeri och industri). Detta berör i första hand produktionsenheterna i Sverige, Danmark, Västtyskland och Österrike. Lantbruksdivisionens centrum skall förläggas till Sverige (Tumba). Under detta skall sortera tre subdivisioner; en för mjölkningsutrustning, förlagd till Sverige (Södertälje), en för utgödslingsanordningar och liknande utrustning, lokaliserad till Wien, och en för kylutrustning, förlagd till Nevers i Frankrike.

En följd av den ökade inriktningen på kompakta anläggningar är bildandet av en ny företagsenhet, Alfa-Laval Automation, med uppgift att tillverka utrustning för styrning av processanläggningar. Den nya enheten, som ligger i Lund, skall fungera som ett för hela koncernen gemensamt specialistföretag.

Atlas Copco

Atlas Copco skiljer sig från de övriga koncerner som har världsomfattande produktdivisioner genom att produktdivisionerna är identiska med tre separata dotterbolag. Moderbolaget Atlas Copco AB har centrala avdelningar för forskning, teknik, ekonomi, marknadsföring, information m m samt för agent- och öststatsförsäljning. Forskningsverksamheten är koncentrerad till Lausanne i Schweiz. ABEM, som tillverkar bl a mätinstrument, sorterar direkt under moderbolaget. Under moderbolaget sorterar också ett antal mindre dotterbolag av vilka flera bedriver lokal tillverkning i utlandet.

De tre produktbolagen är Atlas Copco MCT AB, Atlas Copco Tools AB och Atlas Copco Airpower AB. MCT tillverkar och marknadsför utrustning för gruv- och entreprenadindustrin och har sin största tillverkningsenhet i Nacka, samt dessutom tillverkning i Storbritannien, Schweiz

och Västtyskland. Tools tillverkar utrustning för verkstadsindustrin och har centrum i Hammarby och produktionsenheter i utlandet, Finland och Danmark. Airpower tillverkar kompressorer och installationsutrustning och har sitt centrum i Antwerpen, Belgien, där Atlas Copco har sin största tillverkningsenhet utanför Sverige. Airpower bedriver också tillverkning i Italien.

ASEA

Tillverkningen i utlandet spelar en relativt liten roll för ASEA (18 procent var anställda i utlandet 1973).

Verksamheten vid moderbolaget är divisionaliserad i nio sektorer men denna organisation omfattar inte dotterbolagen i Sverige och i utlandet, utan dessa intar en relativt självständig ställning. ASEA har tillverkande dotterbolag i åtta länder (Australien, Mexiko, Frankrike, Västtyskland, Brasilien, Kanada, Norge och Spanien) som främst producerar för de lokala marknaderna. ASEA har dessutom förhållandevis stora minoritetsintressen, både i Sverige och i utlandet.

Electrolux

Electrolux-koncernen utmärks av att den huvudsakliga produktionen består av konsumtionsvaror och att verksamheten är relativt starkt diversifierad. Den största produktsektorn tillverkar s k K-produkter, dvs kyl- och frysskåp, frysboxar, spisar, disk- och tvättmaskiner m m. Den därnäst största sektorn tillverkar städ- och rengöringsmaskiner, framför allt dammsugare. Den tredje produktsektorn är, efter köpet av Facit, kontorsmaskiner. Dessa tre sektorer svarar för sammanlagt 74 procent av koncernens omsättning. I övrigt finns sektorer för storköks-, sjukvårds- och industriapparater, stålinredningar och materialhanteringsanläggningar, dataprodukter, gräsklippare, elektriska småapparater, fritidsprodukter, naturvårdsprodukter, kontorsmöbler och sågverksprodukter. Dessutom bedriver koncernen kommersiell och industriell städverksamhet i omfattande skala. Av koncernens anställda i utlandet 1973 arbetade 5 339 personer eller ca 19 procent vid kommersiella städbolag i 17 länder. Vid produktionsbolagen i utlandet tillverkas främst dammsugare (12 länder), men även K-produkter vid några av de största enheterna (Danmark, Holland, Storbritannien, Västtyskland). Därtill kommer Facits utlandsverksamhet.

Electrolux diversifiering är delvis ett resultat av att koncernen expanderat via uppköp av existerande företag. Under 1974 tillkom på detta sätt det amerikanska bolaget National Union Electric Corporation, vilket innebär en kraftig geografisk diversifiering av Electrolux, som torde komma att använda det nya dotterbolagets marknadsföringsapparat för produkter även från andra koncernenheter. Därav följer också att divisionaliseringen inte är lika konsekvent genomförd som i många andra koncerner. Det gäller även utlandstillverkningen som i stort sett är koncentrerad till de två största produktsektorerna samt till Facit.

LM Ericsson

LM-koncernen har produktsektorer för publika telefonstationer, transmissionsutrustningar, kabel och tråd, abonnentutrustningar, telefonapparater, nätmaterial, datakommunikation, snabbtelefonsystem, försvarselektronik, trafiksignalutrustningar, radiokommunikation och elektronikkomponenter. Publika telefonstationer är den dominerande sektorn och svarade 1973 för 54 procent av beställningsingången.

LM Ericsson äger 41 tillverkande eller försäljande dotterbolag i 31 länder utanför Sverige. Dessutom äger koncernen två telefondriftsbolag i Argentina, två fastighetsbolag i Mexiko samt fem holdingbolag i utlandet. Indirekt äger LM aktiemajoriteten i ytterligare ett antal utländska bolag, bl a ägs det största utlandsbolaget i Italien via ett holdingbolag.

Lokal tillverkning har ofta varit ett krav för att få statliga beställningar och vid de flesta produktionsbolag i utlandet sker sammansättning av utrustning för telefonstationer. I många länder, speciellt i Latinamerika, finns separata bolag som bedriver kabeltillverkning. Främst på grund av handelshinder tillverkas också abonnentväxlar och telefonapparater i några länder i Latinamerika.

LM-koncernen bedriver omfattande forskning och utveckling, bl a vid det halvstatliga utvecklingsbolaget ELLEMTEL och vid flera utländska bolag, bl a i Italien, Frankrike och Australien.

Sandvik

Basen för koncernens verksamhet är specialståltillverkningen i Sandviken. Dotterbolagen tillverkar olika typer av förädlade stålprodukter samt hårdmetallprodukter. Verksamheten är organiserad i fyra produktdivisioner: specialstål, stålbandstransportörer, stålmanufaktur (sågar m m) och hårdmetallprodukter (bl a bergborrutrustning i samarbete med Atlas Copco).

Tillverkning eller sammansättning bedrivs vid 45 dotterbolag i 26 länder utanför Sverige. Vid 32 av dessa bolag bedrivs verksamhet inom endast en av de fyra produktgrupperna. Dotterbolagens främsta funktion är vidarebearbetning av stål- och hårdmetallprodukter som levereras från Sverige. För ståltransportbanden finns dock en speciell dotterbolagsorganisation med huvudkontor i Stuttgart och med produktionen koncentrerad till Västtyskland och USA.

SKF

Under SKF-koncernens centrala ledning sorterar avdelningar för finans, juridik, kommunikation, informationssystem, personal och organisation, produktteknik och forskning, tillverkningsteknik, marknadsplanering och koncernplanering. Koncernens forskningsverksamhet är koncentrerad till ett forskningscentrum i Holland.

Den övriga verksamheten bedrivs inom tre koncerndivisioner. Den första av dessa samordnar produktionen vid de fem stora rullningslager-

tillverkande fabrikerna i Europa (Västtyskland, Italien, Frankrike, Storbritannien och Sverige). Denna samordning styrs fr o m 1973 från ett kontor i Bryssel. I denna division ingår också SKF:s USA-bolag som dock tills vidare är direkt underställt koncernens VD. De mindre, lagertillverkande bolagen (Brasilien, Argentina, Indien, Sydafrika och Australien) och försäljningsbolagen för rullningslager har samlats i en andra koncerndivision. Dessa dotterbolag karakteriseras, till skillnad från de största, av att de främst har en lokal marknadsförsörjningsuppgift.

Den tredje koncerndivisionen omfattar alla icke lagertillverkande bolag (främst stål- och verktygsproduktion). Dessa bolag har en mer självständig ställning inom koncernen än de lagertillverkande bolagen.

Svenska Fläktfabriken

Fläkt-gruppens utländska bolag var tidigare organiserade i en internationell division, medan de svenska enheterna var organiserade i fyra produktdivisioner. Hösten 1974 har emellertid en ny organisationsform införts, som innebär att även de utländska bolagen organiseras i produktdivisionerna. Dessa divisioner samordnas i tre nybildade grupper direkt underställda koncernledningen: industrigruppen, installationsgruppen och apparatgruppen.

Svenska Tändsticks AB (STAB)

STAB-koncernens verksamhet är organiserad i sex produktdivisioner: byggmaterial-[1], tändsticks-, förpacknings-, maskin-, tändar- och pappersdivisionerna. De senaste åren har framför allt byggmaterialdivisionen expanderat och den svarade 1973 för 44 procent av koncernens omsättning. Tändstickor svarade för 15 procent och förpackningar för 14 procent. De talrika dotterbolagen i utlandet är nästan undantagslöst knutna till endast en produktdivision. En viktig del av koncernledningen har sitt säte i Bryssel (ekonomi, finans, skatte- och personalärenden). Tre av divisionsledningarna (papper-, tändar- och tändstickor) finns också i utlandet.

Byggmaterialdivisionen svarar för ett mycket brett sortiment, både interiörprodukter, byggkomponenter och basmaterial. Utländska tillverkningsföretag i nio länder svarade för 54 procent av divisionens omsättning 1973. Tändsticksdivisionen har sitt huvudkontor i Genève och är den mest internationella divisionen med tillverkning i 18 länder utanför Sverige. Bland dessa märks flera länder i Asien, bl a svarar STAB-koncernens företag i Indien för närmare 10 000 anställda, alltså betydligt fler än koncernen i sin helhet sysselsätter i Sverige (8 800).

Förpackningsdivisionen producerar ca 35 procent och maskindivisionen ca 55 procent i utlandet och har produktion i tre respektive fem länder utanför Sverige. Tändardivisionen hade 1973 sitt huvudkontor och huvudsakliga tillverkning i Frankrike. I juli 1974 såldes tändardivisionen emellertid till ett brittiskt företag i vilket STAB äger en tredjedel av

[1] Byggmaterialdivisionen delas hösten 1974 upp på fyra nya divisioner: interiörprodukter, boardprodukter, Eurodoor och Byggkomponenter Norden.

aktierna och STAB köpte istället detta företags intressen i spånskivebranschen. Pappersdivisionen slutligen består endast av två fabriker i Tyskland.

Volvo

Personbilar svarade 1973 för ca 57 procent av Volvos omsättning. Övriga produktsektorer är: lastvagnar och bussar, marin- och industrimotorer, entreprenad-, lantbruks- och skogsmaskiner samt jetmotorer, hydraulmaskiner etc.

Den största produktionsenheten i utlandet är sammansättningsfabriken i Gent i Belgien som förser EG-marknaden med bilar. Det belgiska dotterbolaget bedriver också lastbilstillverkning vid en fabrik i Alsemberg. Monteringsfabriker för personbilar finns också i Kanada, Peru, Malaysia och Australien. Dessutom tillverkas marinmotorer vid ett dotterbolag i Holland. Fr o m 1.1. 1975 övertar Volvo aktiemajoriteten i den holländska bilföretaget DAF. Under 1973 inleddes också uppförandet av en monteringsfabrik i USA.

Utländska koncerner i Sverige

Cavenham

Cavenham har expanderat främst genom uppköp av ofta krisdrabbade företag huvudsakligen inom livsmedelsområdet. Moderbolaget i Storbritannien är organiserat i fem produktdivisioner för livsmedelstillverkning samt tre affärskedjor. Även det franska bolaget är organiserat i fem produktdivisioner. I övrigt utgör varje land en egen division inom koncernen. Totalt finns tio sådana divisioner, varav nio tillverkar livsmedel och andra konsumtionsvaror. Dessutom äger Cavenham aktiemajoriteten i en stor affärskedja i USA.

Många av utlandsföretagen är dotterbolag till bolag som förvärvats av Cavenham. Så är t ex den österrikiska divisionen dotterbolag till svenska Felix. Cavenham äger också dotterbolag i många länder som inte bildar egna divisioner.

GKN (Guest Keen & Nettlefolds)

GKN:s verksamhet är indelad i tre sektorer: två i Storbritannien, bildelar respektive stål och allmänna produkter, samt en för utlandsverksamheten. Under de brittiska sektorerna sorterar många försäljningsbolag i utlandet, bl a tre i Sverige samt dessutom ett produktionsbolag i Västtyskland. Under utlandsektorn sorterar bl a holdingbolag i Australien och Nya Zeeland samt producerande dotterbolag i Sydafrika och Sverige (GKN-Stenman AB). Utlandstillverkningen svarade 1973 för 29 procent av koncernens omsättning. (Europa svarade för 17 procent och övriga världen för 12 procent.) De viktigaste produkterna är bildelar, industriell utrustning, utrustning för byggnadsindustrin och vissa konsumtionsvaror.

IBM

IBM-koncernen består juridiskt sett av två separata enheter: IBM Corporation som svarar för verksamheten i USA och IBM World Trade Corporation (WTC) som svarar för verksamheten i utlandet. Emellertid är IBM troligen den koncern som mest konsekvent genomfört en internationell strategi grundad på internationell arbetsfördelning mellan enheter i olika länder. Det gäller även forskningen som, i motsats till vad som är fallet i de flesta andra internationella koncerner, är lokaliserad till enheter i olika länder, var och en med sin speciell uppgift. De enskilda dotterbolagen synes ha ytterst liten självständighet, framför allt i Europa, där arbetsfördelningen drivits särskilt långt. Normalt bedrivs dock varje typ av verksamhet i minst två länder varav det ena oftast är USA. Koncernens övergripande strategi, som formuleras av moderbolagets centrala ledning, kommer till uttryck i produktstrategier för varje produktlinje. Dessa formuleras av s k produktutvecklingsgrupper och innehåller "program" för intäkter och vinster av en viss produkt under hela dess livstid. Ledningen för ett utländskt dotterbolag har sedan bara att följa den givna planen för en viss kortare period (ett år).

Denna styrning kräver naturligtvis ett komplicerat planeringssystem där information snabbt förs från de lokala enheterna upp till central nivå och tillbaka igen. En speciell roll spelar här de s k strategiska länderna i vilka dotterbolagen deltar i formuleringen av planen på ett tidigt stadium.

ITT

ITT-koncernen är känd för sin snabba expansion, oftast genom uppköp, till nära nog alla tänkbara typer av verksamhet. Oftast anses denna märkliga utveckling vara resultatet av en enda mans, H.S. Genenn, speciella förmåga. Denna anses också förklara att koncernen kan samordna så vitt skilda verksamheter över hela världen.

Verksamheten är i dag indelad i tio produktgrupper, varav telekommunikationer är den viktigaste. Några övriga verksamhetsområden är: försäkringar, industriprodukter, (elektriska produkter m m) bildelar, TV-apparater, cellulosa, pappersmassa, livsmedel, hotell, undervisning, förlagsverksamhet, krigsmateriel- och rymdproduktion. Ofta finns ett stort antal bolag i varje land (sju i Sverige). De enskilda dotterbolagen har relativt stor självständighet i förhållande till koncernledningen.

Ehuru ITT även i framtiden planeras förbli ett konglomerat, annonseras en ny strategi i form av det s k Projekt 80. Under fortsättningen av 70-talet avses koncernen inte fortsätta att i första hand expandera genom uppköp, utan tillväxten skall ske främst genom intern expansion inom de områden där koncernen har sitt huvudsakliga kunnande, dvs i första hand telekommunikationsområdet.

Litton

Litton-koncernen har liksom ITT expanderat mycket snabbt under 60-talet genom uppköp av företag inom varierande verksamhetsområden.

Littons viktigaste verksamhetsområden är kontorsutrustning, utrustning för försvar och rymdforskning samt industriprodukter av olika slag.

Verksamheten är organiserad i sex världsomfattande produktgrupper. Totalt hade koncernen 1970 ca 215 fabriksanläggningar i 15 länder. Det svenska bolaget, Svenska Dataregister AB (Sweda), bildar tillsammans med det svenska försäljningsbolaget och vissa försäljningsbolag i Nordamerika, Latinamerika, Europa och Australien, en speciell "division" inom den största av Littons produktgrupper, "Litton Business Equipment Group" som omfattar 16 företag som tillverkar kontorsutrustning av olika slag.

Sweda är världens näst största tillverkare av kassaregister. Drygt 90 procent av produktionen exporteras, därav drygt 50 procent till USA. Sweda bedriver också tillverkning vid en produktionsenhet i Italien.

Nestlé

Nestlé-koncernens verksamhet bedrivs via två holdingbolag, Nestlé Alimentana S.A. i Schweiz och Unilac Inc. i Panama. Bolagen har i stort sett identiska styrelser och behandlas som en enhet i koncernens årsredogörelse.

Nestlé-koncernen tillverkar livsmedel vid 296 fabriker i 46 länder. Dessutom äger man bl a en stor hotell- och restaurangkedja i USA. Livsmedelstillverkningen indelas i fem produktgrupper. De viktigaste produkterna är mjölkprodukter, barnmat, snabbkaffe, choklad, soppor, frysvaror och glass. Tillverkningsenheterna är koncenterade till de stora marknaderna Frankrike, USA och Västtyskland där sammanlagt 103 fabriker finns.

Förutom de bolag där holdingbolagen äger aktiemajoriteten finns ett stort antal bolag, s k "allierade bolag", som genom licensavtal använder sig av Nestlés patent och varumärken.

Philips

Philips koncerncentrum i Holland formulerar koncernens övergripande strategi och svarar för samordningen av de nationella organisationerna (NO). Under koncerncentrum sorterar också den produktion i Holland som framställer komponenter för de olika NO. Särskilt viktiga är dessa internleveranser till de mindre NO, där lokal produktion av många delar inte är lönsam på grund av att stordriftsfördelar inte kan tillvaratas. Koncerncentrum svarar också för betydande forskning och utveckling samt utbyte av kunskap och erfarenheter mellan olika NO.

Philips koncerncentrum är i första hand organiserat i 13 produktdivisioner som samordnar den globala produktionen och marknadsföringen av respektive produktgrupp. Förutom dessa produktdivisioner omfattar Philips koncerncentrum även en mängd allmänna avdelningar och en regional byrå med representanter för de olika NO.

Philips-koncernen har NO i mer än 60 länder. En NO består av samtliga Philips-företag i landet. Även för Holland finns en NO som inte är knuten

till koncerncentrum på annat sätt än alla övriga NO. En NO:s huvudsakliga uppgift är att sälja Philips produkter, men många NO har omfattande produktion normalt vid separata bolag för varje produkttyp. (I Sverige finns 11 Philipsbolag varav 6 med tillverkning.)

Siemens

Siemens-koncernen är organiserad i fem centraldivisioner (ekonomi, finans, personal, teknik och försäljning) och sex världsomfattande produktdivisioner (byggelement, datateknik, energiteknik, installationsteknik, medicinsk teknik och teleteknik). Huvuddelen av verksamheten i Västtyskland bedrivs av moderbolaget Siemens AG, medan utlandsverksamheten, som totalt sysselsätter 27 procent av koncernens anställda, av finansiella skäl huvudsakligen bedrivs via två holdingbolag.

Majoriteten av de utländska Siemensbolagen ägs av ett schweiziskt holdingbolag, Siemens Beteiligungen AG. Normalt finns endast ett dotterbolag i varje land. Ett undantag är Sverige där det finns två dotterbolag, Siemens AB och Siemens-Elema AB. Ett annat, kanadensiskt, holdingbolag äger tre dotterbolag. Ytterligare nio utländska dotterbolag ägs direkt av moderbolaget.

Unilever

Unilever-koncernen har två moderbolag, Unilever N.V., Rotterdam, och Unilever Limited, London. De båda bolagen har en gemensam styrelse och är sammanbundna genom avtal, bl a ett utjämningsavtal som tillförsäkrar samma utdelningar och andra förmåner.

Unilever N.V. driver utlandsverksamheten via dotterbolag i varje land. Så t ex drivs verksamheten i Sverige som helt sorterar under N.V. via ett rent administrativt bolag, AB Centrava, vilket i sin tur till 100 procent äger tio rörelsedrivande bolag (varav sju produktionsbolag) i Sverige och dessutom 50 procent i Margarinbolaget AB och 30 procent i Glace-Bolaget AB.

Unilever Limited äger däremot sina dotterbolag direkt. Limited äger dotterbolag i 26 länder, liksom även N.V. Det är dock bara i tre länder som båda bolagen har intressen. N.V:s utlandsverksamhet är koncentrerad till Europa och Amerika, medan Limited huvudsakligen har intressen i, förutom Storbritannien, Afrika, Asien och Australien.

Unilever-koncernen är verksam inom sex olika produktområden: livsmedel, rengörings- och toalettartiklar, papper och plast samt förpackningar, kemiska artiklar, transport, djurfoder. Dessutom ingår ett särskilt bolag, UAC, som bedriver olika typer av kommersiell verksamhet, främst i Afrika. Unilever har också omfattande intressen i plantager (olja, gummi, kakao m m). Liknande produktsortiment av konsumtionsvaror säljs på olika marknader, men den närmare utformningen och marknadsföringen är anpassad efter de lokala förhållandena och tillverkningen sker därför oftast lokalt.

Några allmänna iakttagelser

I tabell 1 och 2 sammanfattas data beträffande de 20 koncernerna. Av de svenska koncernerna är det som synes bara två (Volvo och ASEA) för vilka utlandsverksamheten inte svarar för en betydande del av den totala verksamheten. De är också i allmänhet verksamma i ett mycket stort antal länder. Bortsett från Volvo och ASEA finns det emellertid inget klart samband mellan andelen anställda i utlandet (eller det absoluta antalet anställda) och det antal länder där koncernerna bedriver tillverkning. Det kan förklaras av att de utländska tillverkningsbolagen för en del koncerner främst har funktionen att förse de lokala marknaderna med produkter, medan produktionens bas (tillverkning av utgångsmaterial och strategiska komponenter, forskning och utveckling m m) är förlagd till Sverige. Detta medför att koncernen bedriver tillverkning i liten skala i många länder. Ett exempel på en sådan koncern kan vara

Tabell 8:1 De största svenska koncernerna i utlandet, mätt efter antal anställda 1973[a]

Koncern	Antal anställda i utlandet	Antal anställda i utlandet i % av totala antalet anställda	Antal länder där koncernen har producerande dotterbolag
SKF	49 036	79	17
LM Ericsson	47 070	62	17
Electrolux	28 886	57	20
Sv Tändsticks AB	28 500	76	22
Sandvik	10 899	48	26
Atlas Copco	10 818	70	ca 15
Alfa-Laval	10 517	63	18
Volvo	7 965	17	7
AGA	7 912	61	20
ASEA	6 870	18	9
Sv Fläktfabriken	5 023	56	

[a] Exkl SAS.

Tabell 8:2 De största utländska koncernerna i Sverige, mätt efter antal anställda 1972 (exkl oljebolagen)

Koncern	Antal anställda i Sverige	Antal anställda i Sverige i % av totala antalet anställda	Hemland
Philips	4 310	1,2	Holland
ITT	3 650	0,9	USA
IBM	3 484	1,3	USA
Siemens	3 040	1,0	Västtyskland
Litton	2 500	2,2	USA
GKN	2 390	2,1	Storbritannien
Unilever	2 096	0,6	Holland (Storbritannien)
Nestlé	2 068	1,7	Schweiz
Cavenham	1 569	2,0	Storbritannien

Sandvik. För andra koncerner utgör de största utlandsbolagen delar i en internationell arbetsfördelning och produktionen i Sverige spelar ingen särpräglad roll. En sådan koncern är t ex SKF. För dessa koncerner kommer en mycket stor del av de anställda att vara koncentrerad till ett begränsat antal länder. En tredje typ av internationella koncerner, som ger en mer komplicerad bild, är den som expanderar utomlands via uppköp av företag, ofta inom olika verksamhetsområden. De utländska dotterbolagen får här en mera självständig ställning, åtminstone på kort sikt. Av de svenska koncernerna motsvarar Electrolux och STAB i viss mån denna typ, men bättre exempel finns bland de utländska koncernerna (ITT, Litton, Unilever).

Av de nio största utländska koncernerna i Sverige tillhör fem (Philips, ITT, IBM, Siemens och Unilever) de absolut största i världen. Ingen av de nio koncernerna har någon betydande andel av sin verksamhet i Sverige (normalt 1–2 procent av de anställda). Andelen anställda utanför hemlandet säger inte mycket i detta fall på grund av hemmamarknadernas skiftande storlek.

De flesta koncernerna har någon form av internationell organisation efter produktlinjer. Denna modifieras emellertid dels på grund av tekniska samband mellan olika tillverkningsprocesser, dels på grund av krav på lokal anpassning till olika marknadsförhållanden. Den första faktorn är framför allt viktig för koncerner som expanderar inom ett relativt begränsat produktområde genom ökad arbetsfördelning och samordning kombinerade med snabb teknisk utveckling (t ex IBM och SKF). Den andra faktorn är speciellt viktig för koncerner som tillverkar och marknadsför konsumtionsvaror. I det första fallet kompletteras organisationen efter produktlinjer med starkt centraliserad styrning, i det andra fallet med regionala eller nationella divisioner.

Del III

9 Vad menas med följder av internationell koncernbildning?

I denna del skall vi analysera vissa följder av internationell koncernbildning. Som vi skall se inställer sig därvid åtskilliga begreppsmässiga problem. Vilka följder av alla tänkbara är vi intresserade av och hur skall man avgöra huruvida vissa företeelser är i någon mening en följd av de internationella koncernernas närvaro i en ekonomi?

Avgränsningarna

Internationell koncernbildning har naturligtvis följder av olika slag för de mest skiftande förhållanden i samhället. Vi intresserar oss här endast för följder beträffande sådana förhållanden för vilka det finns *samhälleliga mål* uppställda. Även denna mindre del är emellertid av överväldigande omfattning. I enlighet med utredningens direktiv lämnas sådana frågor som social struktur, utrikes- och säkerhetspolitik, nationell identitet och kulturella värden utanför analysen.

Vi kommer således att inskränka undersökningen till den typ av frågor som något olyckligt brukar benämnas samhällsekonomiska. Beteckningen är olycklig därför att varje mål för samhällspolitiken har en samhällsekonomisk aspekt oavsett om det gäller bostadsförsörjningen, det nationella kulturarvet eller rikets säkerhet.

De samhällsekonomiska följder i snävare mening som här skall behandlas tas upp under rubrikerna inkomstfördelning, stabilitet och effektivitet i anslutning till den av Musgrave populariserade indelningen (Musgrave 1958).

En rättvis inkomstfördelning är naturligtvis något som kan definieras endast politiskt. Däremot kan förändringar i inkomstfördelningen och möjligheter att uppnå inkomstfördelningsmål i princip analyseras utan normativa inslag. Det bör observeras att det finns åtskilliga inkomstfördelningar till vilka målsättningar kan knytas. Den fördelning som numera diskuteras oftast är kanske den personella fördelningen mellan hög- och låginkomsttagare. Den klassiska fördelningsfrågan är däremot den s k funktionella mellan olika produktionsfaktorer, arbete, kapital och jord. I våra dagar har utbildningsexplosionen fäst uppmärksamheten vid fördelningen mellan personer med olika mycket humankapital. Regionala och internationella inkomstfördelningar aktualiseras också vid studiet av internationella koncerner.

Stabilitet, som i vårt land också brukar benämnas samhällsekonomisk balans, definieras som full sysselsättning, stabil prisnivå och jämvikt i betalningsbalansen. Effektivitet (eller effektiv resursallokering) kännetecknar ett läge då det med givna resurser inte är möjligt att öka produktionen av någon nyttighet utan att minska produktionen av någon annan och inte heller att öka någon individs behovstillfredsställelse utan minska någon annans. Detta mål har också en temporal dimension så att det omfattar även ekonomisk tillväxt.

Denna uppdelning har valts därför att den relativt nära anknyter till den debatt och begreppsbildning som användes i den politiska processen. Det måste därvid observeras att alla tre underavdelningarna rör samhällsekonomisk effektivitet i den generella bemärkelsen. Den underavdelning som här, i Musgraves efterföljd och i anslutning till det politiska språkbruket, kallas effektivitet avser således effektivitet i fördelning av resurserna mellan produktion av olika slag av varor och tjänster vid given fördelning av produktionsfaktorerna mellan individer och under förutsättningen att full sysselsättning upprätthålls kontinuerligt utan oförutsedda förändringar i den allmänna prisnivån.

Med tanke på den avgränsning till samhällsekonomiska följder i ovan angivna snäva mening som präglar den följande framställningen, bör det understrykas att de slutsatser som eventuellt kan dras i denna del ingalunda räcker som underlag för en nationell politik gentemot de internationella koncernerna. En övervägande positiv slutsats beträffande de samhällsekonomiska följder som här behandlas kan tänkas bli mer än uppvägd av en negativ inverkan på nationens kulturella särprägel, självständighet eller säkerhet. Omvänt skulle det kunna hävdas att de internationella koncernerna spinner ett nät av ekonomiska och sociala kontakter mellan nationerna som skapar internationell förståelse och omöjliggör framtida krig. För den som finner en sådan slutsats hållbar kan det i princip vara önskvärt med fortsatt och ökad internationell koncernbildning även om de här diskuterade samhällsekonomiska följderna kunde visas vara i huvudsak negativa. Ännu ett exempel på denna begränsning i slutsatserna av den följande analysen är att det också skulle kunna vara så att de internationella koncernerna ger huvudsakligen positiva bidrag till den typ av blandekonomi som är förhärskande inom OECD-området i dag, men försvårar mera grundläggande förändringar av detta ekonomiska system i riktning mot t ex ekonomisk jämlikhet, löntagarinflytande i företagen eller förstatligande av det privata näringslivet.

Slutligen förtjänar det kanske att upprepas att även med de ganska snäva avgränsningar som här gjorts, är frågan om följderna av internationell koncernbildning så omfattande och outforskad att det kommer att krävas åratals arbete av stora forskarlag för att nå fram till någorlunda kvantifierade och entydiga svar. Den här föreliggande utredningen har den mera begränsade ambitionen att undersöka vilka frågeställningar som är fruktbara och vilka som kan förkastas samt att pröva hur långt det går att komma med de förra med hjälp av i dag tillgängliga begrepp, teorier och data.

Jämförelsesituationen

Svårigheterna inskränker sig inte till frågan i vilka dimensioner följderna av internationell koncernbildning bör eller kan studeras. Vi måste också klara ut frågan om vad man egentligen skall mena med följder av internationell koncernbildning. Internationella koncerner är ju inte samhällsinstitutioner som upprättas genom beslut av myndigheter, utan en företagsform som växer fram s a s organiskt under marknadshushållning på grund av tekniska och organisatoriska innovationer. Deras framväxt är således en *endogen* företeelse i systemet och det är därmed egentligen ologiskt att tala om denna som *orsak* till något (Hansen 1955 och 1974).

Problemet har en mera välkänd analogi i diskussionen om budgetsaldots betydelse. Även budgetsaldot är en endogen storhet, eftersom det beror på preferenser, inkomstfördelning, utländsk efterfrågan och mycket annat. Det är inte en storhet som statsmakterna direkt fastställer och samma budgetsaldo är förenligt med helt olika samhällsekonomiska lägen. Det framhålls därför ständigt i läroböckerna i nationalekonomi att det som kan tillskrivas verkan och alltså betraktas som en orsak är det som inte bestäms inom systemet, t ex en ändrad skattesats. Budgetsaldot kan däremot inte ses som orsak till en förändring i totala efterfrågan.

Relevansen för en diskussion om effekterna av internationella koncerner är uppenbar. Vi kan i princip analysera resultatet av en teknisk och organisatorisk utveckling (eventuellt total frånvaro av sådan) som inte skulle ge upphov till internationell koncernbildning. Om vi jämför ett sådant läge med det vi faktiskt har (eller får) och förklarar skillnaden med att vi i det senare fallet har internationella koncerner i systemet, har vi gjort just en sådan orimlig orsaksanalys som brukar kritiseras i budgetsaldodebatten. Vi skulle tillskriva de internationella koncernernas existens diverse positivt och negativt värderade förändringar i stabilitet, effektivitet och inkomstfördelning, trots att dessa koncerners existens själv är ett resultat av den tekniska utvecklingen på samma sätt som dessa förändringar.

Den principiellt riktiga metoden att hantera frågan är i själva verket att jämföra två olika lägen eller förlopp, nämligen det vi nu har och det vi skulle ha om det vore i lag förbjudet att bilda internationella koncerner, medan all annan lagstiftning vore oförändrad. Skillnaderna mellan dessa båda lägen kan logiskt hänföras till de internationella koncernernas existens.[1]

En sådan slutsats räcker emellertid inte för våra praktiska behov. Åtskilliga andra avgöranden måste också träffas för att vi skall nå tillräcklig precision i analysen. Vi måste för det första ställa frågan: Skall jämförelsen gälla det läge vi hade haft i dag om det aldrig hade varit tillåtet att bilda internationella koncerner eller det läge som skulle uppstå om det bleve förbjudet nu? Från rent teoretiska synpunkter bör det vara den första jämförelsen som är intressant. Det är denna som ger den mest fullständiga bilden av följderna av internationell koncernbildning. Av praktiska skäl skall vi emellertid avhålla oss från det helt orimliga försöket att beskriva hur industrialismens historia i Västerlandet skulle ha

[1] Definitionen av internationell koncern är då den i kapitel 1 antagna, dvs koncern med koncernbolag i minst två länder. Detta betyder att följderna av sådana faktorer som företagsstorlek och marknadsstruktur endast kommer med i det fall dessa faktorer i sin tur är följder av att internationell koncernbildning är möjlig.

sett ut under de senaste hundra åren om lagstiftningen hade varit en annan och således teknisk och organisatorisk forskning och utveckling hade fått en annan inriktning, utrikeshandel och internationella finansiella förbindelser hade sett helt annorlunda ut osv.

Vi skall följaktligen jämföra dagsläget med det läge som skulle uppstå om vi i dag skulle med lagstiftning genomdriva en upplösning av alla internationella koncernbildningar och betrakta skillnaderna mellan dessa lägen som följder av företeelsen. Därvid inställer sig den andra frågan: Är det, vid förbud infört i dag, läget strax efteråt eller läget fem år efteråt eller läget årtionden senare som utgör den relevanta jämförelsesituationen? Följderna av ett förbud blir sannolikt mycket olika på kort och på lång sikt. Om vi i första hand vore intresserade av effekterna av *ett sådant beslut* i dag skulle vi naturligtvis beakta hela anpassningsförloppet, men nu är det fråga om ett tankeexperiment i syfte att fastställa följderna av internationell koncernbildning. Det förefaller då rimligt att välja som jämförelse det läge då anpassning till långsiktig jämvikt har skett. De omställningskostnader i form av köproblem, arbetslöshet, informationsinhämtning och dylikt som eventuellt kunde bli inledningen till ett sådant förlopp kan inte rimligen ses som följder av att det *inte* finns internationella koncerner och tolkas som att sådana företag således är t ex sysselsättningsbefrämjande. Vi borde då egentligen göra en prognos för hur läget skulle te sig utan förbud vid denna framtida tidpunkt vilket är en svår uppgift ehuru inte lika skräckinjagande som uppgiften att skriva om den ekonomiska historien.

Det är vidare inte självklart vilka förändringar som skall ha mognat ut innan vi skall anse att en långsiktig anpassning till förbud uppnåtts. Om i dag ett avklippande av alla internationella koncernband genomdrevs med lagstiftning, så skulle vi få en teknisk och organisatorisk utveckling ägnad att lösa de uppgifter internationell koncernbildning i dag syftar till att klara av. En sådan utveckling kan omfatta nya typer av samarbetsavtal, nya former av patent och licenser med nya rättsliga regler, halvlegala kringgåenden av förbud genom bulvanköp, ömsesidig styrelserepresentation och dylikt. En fingervisning om vilka möjligheter som står öppna kanske kan erhållas från erfarenheter i länder med mycket restriktiv inställning till utländska etableringar.

Dessa alternativ borde kanske av logiska skäl få mogna fram i den jämförelsesituation vi söker, men det är föga lockande att tvingas grunda analysen på spekulation om den framtida tekniska och organisatoriska utvecklingen. Vi skall i denna del räkna med de tekniska och organisatoriska möjligheterna som givna.[2]

Ännu en fråga att ställning till är, huruvida vi vill veta följderna av att Sverige tillåter koncernbildning över sina gränser i en värld där internationella koncerner i övrigt är tillåtna eller av att alla blandekonomier inbegripet Sverige tillåter internationell koncernbildning. Principfrågan om följder av internationell koncernbildning besvaras rimligen med hjälp av den senare jämförelsen mellan en värld med och en värld utan internationella koncerner. En undersökning av följderna av ett ensidigt svenskt förbud mot koncernbildning över landets gränser kan inte sägas

[2] En mera spekulativ analys av tänkbara möjligheter i detta avseende genomförs i stället för sig i avslutningskapitlet som en del av ett resonemang om vad som skulle hända om ett förbud mot internationella koncerner faktiskt infördes. Dit hänskjuts också frågan om olika illegala och halvlegala möjligheter att kringgå sådan lagstiftning.

besvara någon annan fråga än den som ligger i formuleringen.[3] Substitutionsmöjligheterna blir alldeles för stora för att jämförelsen skall kunna säga något generellt om följderna av internationella koncerner.

Dessutom får vi åtminstone i princip en möjlig analogi till handelspolitisk teori i så måtto att andra länder kan tänkas vedergälla med likartad lagstiftning riktad mot Sverige. Det är dock inte uppenbart på vilken sida dylika vedergällningsaktioner skulle slå: "Om ni inte släpper in våra företag släpper vi inte in era" eller "Om ni inte tillåter era företag att investera hos oss tillåter vi inte våra att investera hos er".

Slutligen måste vi konstatera att det sällan är möjligt i nationalekonomisk analys att undersöka två så vitt skilda lägen som det här är fråga om. Vanligen arbetar man med mindre förändringar. Man ställer t ex frågan hur inkomstfördelningen påverkas av en skatteförändring eller en ökning av någon statlig utgift. Däremot undersöker man sällan följderna av att det finns en offentlig sektor, eftersom det blir ett närmast oöverstigligt hinder att fastställa hur en given ekonomi som den svenska skulle se ut utan offentlig sektor. Problemet är likartat, ehuru kanske inte fullt lika skräckinjagande när det gäller de internationella koncernernas närvaro i blandekonomierna. Det ligger därför nära till hands att inskränka analysen till att jämföra nuläget med lägen där nyetablering utomlands inte får ske eller med lägen där en begränsad tillståndsgivning för sådan nyetablering förekommer.

Vi skall i det följande växla mellan båda dessa jämförelser eftersom det finns skäl att vilja skilja mellan följder av själva etableringsförloppet och följderna av att det ekonomiska systemet innehåller internationella koncerner. Det kan t ex tänkas både att själva etableringarna inte är förenade med några särskilda problem, men att en internationell ekonomi med internationella koncerner är känsligare för störningar i växelkurssystemet och att existensen av internationella koncerner är någorlunda problemfri, men att förskjutningar i etableringsverksamheten leder till svåra störningar.

Följdernas allmänna karaktär

Analysen av följderna av internationell koncernbildning har som redan nämnts disponerats så att stabilitet, effektivitet och inkomstfördelning behandlas skilda från varandra. Denna indelning framstår som ändamålsenlig från politisk synpunkt, eftersom den politiska debatten i stor utsträckning följer en sådan uppdelning. Ur teoretisk och framställningsteknisk synpunkt är den emellertid något klumpig, emedan den lätt framtvingar en upprepning av samma analyskedja i syfte att betrakta samma följder ur nya politiska synvinklar. För att så långt möjligt undvika sådana omtagningar skall vi här gå igenom några grundläggande skillnader mellan ett läge med och ett läge utan koncernbildning.

Vi bygger därvid på den i del II framförda teorin för den internationella koncernbildningens drivkrafter och börjar med att analysera följderna av ett förbud mot fortsatt etablering utomlands i ett exempel. Antag

[3] Man kan naturligtvis inskränka tankeexperimentet ännu mera och undersöka följderna av att tillåta endast svenska företags etableringar utomlands eller omvänt endast utländska företags i Sverige. Då har man emellertid definitivt kommit över på en analys av en speciell ekonomisk-politisk åtgärd i stället för en analys av följderna av internationell koncernbildning.

att världen består av två länder, A och B och att ett företag i land A planerar att investera i en ny produktionsanläggning i land B. Vad händer om myndigheterna i A i enlighet med en tillämplig lagstiftning ger avslag på en sådan ansökan? Om de nationella fördelarna är mycket utpräglade, medan företagets komparativa fördelar är föga påtagliga så blir följden att ett annat företag i B gör investeringen i stället. Följden är då att produktionens lokalisering, handelsströmmar och dylikt blir oförändrade. Däremot blir produktionen något mindre effektiv genom att företagets komparativa fördel inte blir utnyttjad och det blir ett fall i ersättningen till det företagsspecifika kapital som är grunden till denna komparativa fördel.

Om det i stället är företagets komparativa fördelar som är avgörande medan skillnaderna i nationella komparativa fördelar mellan de båda länderna är små, skulle resultatet av myndigheternas avslag bli att företaget i stället gör samma investering i land A. Följden blir då en ökad export från land A och ökad efterfrågan på resurser där förenad med ökad import till land B och minskad resursefterfrågan där. Företagets komparativa fördel blir utnyttjad men inte landets. Även denna lösning är ineffektiv och leder till för stor utrikeshandel!

Slutligen kan det tänkas att investeringen inte blir av alls. Detta händer när investeringen är marginell i den meningen att varken B:s nationella komparativa fördel eller företagets ensam räcker för att göra den lönsam. Investeringen är inte lönsam i B utom för det betraktade företaget i A vars komparativa fördel dock inte är större än att den dränks av land A:s komparativa nackdel.[4]

Hufbauer och Adler gjorde en uppdelning av detta slag utan att dock presentera någon teori för varför de olika fallen skulle uppträda (Hufbauer-Adler 1968). Fallet då en utlandsinvestering ses som ett tillskott till investeringsvolymen där och motsvaras av en lika stor investeringsminskning i ursprungslandet kallade de *det klassiska fallet* under hänvisning till att Ricardo, Bastable och Ohlin synes ha tänkt sig detta fall. Det *omvänt klassiska fallet* innebär däremot att utlandsinvesteringen ersätter en investering som annars skulle ha gjorts av ett annat företag i samma land, medan investeringarna i ursprungslandet blir helt opåverkade. I det omvänt klassiska fallet skulle ett förbud mot en utlandsinvestering alltså inte påverka det branschmässiga investeringsmönstret eller investeringsvolymen i vare sig värdland eller ursprungsland utan endast investeringarnas fördelning mellan inhemska och utländska företag.

Slutligen gav Hufbauer-Adler beteckningen *det antiklassiska fallet* åt det fall där förbud mot en utlandsinvestering medförde att en dylik investering över huvud taget inte blev av i vare sig värdland eller ursprungsland.

På ytan är således dessa beteckningar mycket passande för de tre fall vi har urskilt ovan och vi skall i fortsättningen använda dem. Det måste dock observeras att Hufbauer-Adler hade en helt annorlunda uppläggning. De hade ingen teori för varför dessa olika fall skulle uppträda och de gick direkt på beräkningar av de kvantitativa effekterna på betalningsbalansen.

[4] I detta sammanhang antar vi att privatekonomisk och samhällsekonomisk lönsamhet sammanfaller. Avvikelser däremellan diskuteras i de följande kapitlen.

De tog alltså inte upp frågan om vilka anpassningsmekanismer som kan antas fungera i sammanhanget. Detta kan sägas vara rimligt för deras ändamål, eftersom de var intresserade enbart av initialpåfrestningen på Förenta staternas betalningsbalans. För denna utredning är det däremot mycket väsentligt att se till anpassningsmekanismerna och skilja mellan följder på kort och lång sikt.

Sammanfattningsvis kan vi emellertid här konstatera att när det är ländernas komparativa fördelar som väger tyngst har vi det omvänt klassiska fallet, dvs vid förbud skulle ett annat företag göra samma investering; när företagens komparativa fördelar väger tyngst får vi det klassiska fallet, innebärande att moderföretaget i stället gör samma investering i sitt eget land; när det är fråga om en marginell investering där företagets och värdlandets komparativa fördelar nätt och jämnt räcker till för att göra investeringen lönsam får vi det antiklassiska fallet, dvs investeringen blir inte av i vare sig i ursprungsland eller värdland.

Exemplet ovan gällde en odelbar produktionsinvestering utomlands som vid förbud mot internationell koncernbildning kunde tänkas bli behandlad på tre olika sätt. Vid studier av samlade investeringsvolymer för företag, branscher och länder och över längre perioder bortfaller sådana odelbarheter. Om vi dessutom nu vänder på frågan för att få den i önskad form kan vi dra följande slutsats. Den internationella koncernbildningen medför att viss produktion flyttas från ett land till ett annat (från ursprungsland till värdland), att viss produktion bedrivs av utlandsägda företag i stället för av inhemska och att viss produktion förekommer som eljest inte skulle äga rum i denna bransch.

Så långt har diskussionen avsett företag med företagsspecifik kunskap som grundval för sina utlandsetableringar. Denna typ av företag är i enlighet med tidigare framförd teori att hänföra till branscher med differentierat oligopol. Företag under homogent oligopol antogs därvid investera utomlands på grundval av en typ av stordriftsfördelar i stället för företagsspecifika komparativa fördelar. Innebörden var att ett företag i en sådan bransch inte antogs ha några företagsspecifika kunskaper som skilde det från konkurrenterna. Den vertikala integrationen (eventuellt över nationsgränser) berodde enbart på att det fanns fördelar med att samordna flera förädlingsled *inom ett företag*.

Vidare har vi tidigare konstaterat att utrikeshandel mellan länder inte enbart förklaras av komparativa fördelar. Stordriftsfördelar i produktionen kan göra det privat- och samhällsekonomiskt lönsamt att koncentrera produktionen för flera länders marknader i ett enda land och försörja de övriga med export.

När vi nu fogar till problemet att lokalisering av produktion till länder och fördelning av produktion mellan företag inte bara beror på komparativa fördelar utan även på sådana stordriftsfördelar kompliceras analysen.

Låt oss ta om exemplet ovan under antagandet att det är enbart stordriftsfördelar som har bestämt fördelningen av produktionen mellan länder och företag. Om företaget i A nu vill investera i B, men detta hindras, vad blir då alternativet? Som synes är ingen lösning bestämd om vi inte inför ytterligare antaganden. Utan sådana blir slutsatsen att det är

lika troligt att investeringen görs av samma företag i land A som att den görs av ett inhemskt företag i samma bransch i B.

I verkligheten torde det sällan uppkomma sådana extrema fall. Det finns sannolikt nästan alltid vissa komparativa fördelar hos det land i vilket investeringen sker när internationell koncernbildning är tillåten (land B). Åtminstone transportkostnaderna torde ge ett dylikt utslag. Resultatet skulle då bli att ett inhemskt företag i B i stället tar hand om produktionen varvid det omvänt klassiska fallet fås. För det andra är en viss produktdifferentiering och därmed företagsspecifik komparativ fördel vanligen också för handen och då är vi tillbaka i den tidigare jämförelsen.

Det bör emellertid noteras att det kan uppstå ganska labila situationer i en värld med flera länder och tillväxt, när det föreligger stordriftsfördelar i en bransch under homogent oligopol och de nationella marknaderna samtidigt är så stora att vertikal internationell koncernbildning aktualiseras.

Nyinvesteringar i stålverk, raffinaderier, planglasbruk och liknande branscher i Västeuropa synes vara exempel på sådana icke-determinerade lösningar. Osäkerheten om St Gobains och Pilkingtons investeringar i Norden är kanske belysande för denna situation. Det är knappast uppenbart huruvida ett förbud mot utländska direktinvesteringar i Norden skulle ha lett till samma produktion av planglas i Norden av nordiska producenter eller till att St Gobain och Pilkington hade gjort sina investeringar i t ex Västtyskland för export till Norden.

Sammanfattningsvis kan det kanske konstateras att när det gäller homogena oligopol och när inget land har några utrerade komparativa fördelar blir det antiklassiska elementet svagt (möjligheterna till internationell koncernbildning ökar inte investeringarna och produktionen totalt i större omfattning), medan det är omöjligt att säga något generellt om huruvida det klassiska eller det omvänt klassiska fallet är tillämpligt.

Det förefaller emellertid vara ett empiriskt faktum att homogena oligopol vanligen förekommer i förening med utpräglade nationella komparativa fördelar (med de nyssnämnda undantagen). Anledningen härtill är att homogena oligopol av tekniska skäl förekommer i processindustrier relativt nära råvaruledet och att internationell koncernbildning i sådana fall oftast gäller integration bakåt till detta led. I råvaruproduktion har naturligtvis länderna utpräglade komparativa för- (och nack-)delar. Den kanadensiska aluminiumindustrin i Norge är rimligen ett exempel på detta. Om inte Alcan hade gått in i Norge hade motsvarande produktion säkerligen likväl bedrivits i Norge i ett norskt företag på grund av den rikliga tillgången på vattenkraft. Detta är i så fall ett omvänt klassiskt fall där internationell koncernbildning inte nämnvärt ökar produktionen i branschen i Norge eller minskar den i Kanada. Även det antiklassiska inslaget är sannolikt litet.

Även utlandsinvesteringar som lockas av riklig tillgång på (och därför billig) arbetskraft torde kunna beskrivas som omvänt klassiska. Den svenska tekoindustrins investeringar i Finland och Portugal har sannolikt

inte ökat produktionen i dessa länder eller minskat den i Sverige, då Sveriges komparativa nackdel i den typ av konfektionsindustri det där är fråga om torde vara alltför utpräglad.[5] Här gäller det sannolikt att de aktuella svenska tekoföretagen visserligen har företagsspecifika komparativa fördelar i formgivning och marknadsföring av sina differentierade produkter på den svenska marknaden, men att Sveriges nationella komparativa nackdel i sådan produktion dominerar över dessa fördelar. Utan möjligheter till internationell koncernbildning kan man anta att svensk konsumtion av sådana produkter skulle ha förblivit någorlunda oförändrad till sin volym och tillgodosetts genom import från andra tillverkare utomlands.

Möjligen föreligger också en viss samvariation av motsatt slag, så tillvida att företag med utpräglade företagsspecifika komparativa fördelar ofta har produktionsbolag utomlands som är ganska fotlösa, dvs värdländerna har inte särskilt annorlunda produktionsförutsättningar än ursprungslandet. Det kan synas som om en hel del av den produktion som t ex svenska verkstadsföretag bedriver utomlands kräver det slag av produktionsresurser som Sverige har i ungefär samma proportioner som värdländerna. Dessa investeringar skulle då vara i huvudsak klassiska, dvs följden av internationell koncernbildning är att produktionen flyttas från ursprungsländer till värdländer.

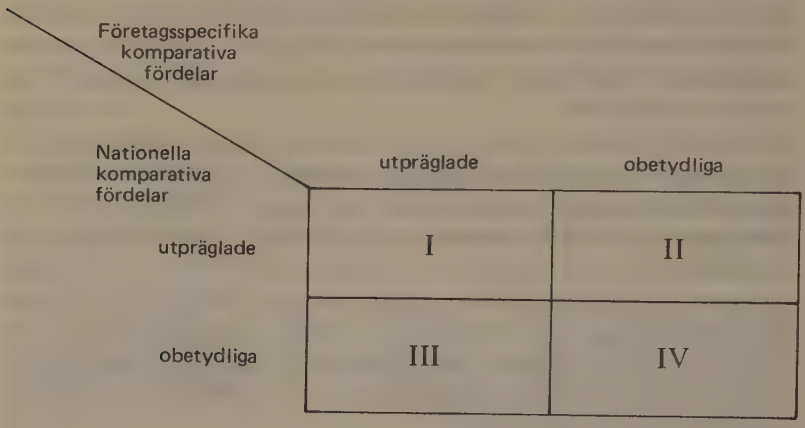
Fotlösheten är emellertid inte fullständig. Även om vi för ögonblicket bortser från handelshinder och krav från värdlandets myndigheter på lokal produktion, så måste det ofta finnas något privatekonomiskt skäl för de internationella koncernerna att producera i värdlandet i stället för i ursprungslandet. Till dels kan dessa vare desamma som ovan angivits som möjliga för standardiserade produkter från företag under homogent oligopol, dvs avsättningen i värdlandet är nog stor för att tillåta utnyttjande av stordriftsfördelar vid lokal produktion och därmed minska transportkostnader och andra avståndsberoende kostnader, såsom service och reservdelsförsörjning.

För differentierade produkter tillkommer ofta behovet att anpassa produkter till den lokala marknaden med dess annorlunda säkerhetsföreskrifter, standardmått, klimat, kulturella särdrag osv. Detta innebär att värdlandet faktiskt har vissa komparativa fördelar och att följden av internationell koncernbildning inte bara är produktion flyttad från ursprungsland till värdlandet (det klassiska fallet) utan även att produktion i värdlandet övergår i utländska händer eller inte blir av överhuvudtaget (det omvänt klassiska respektive antiklassiska fallet).

Huvudpunkten i detta avsnitt kan belysas med följande diagram som upptar fyra fall. Dessa utgör en förenkling av de båda skalor efter vilka investeringar och produktion vid dotterbolag utomlands antas fördela sig. Fall IV ger då situationen med stor osäkerhet genom att kostnaden för att flytta denna produktion till ett annat företag och/eller ett annat land är låg. Det är framför allt dessa investeringsprojekt som kan vålla maktkamper mellan internationella koncerner inbördes, mellan nationalstater inbördes och mellan sådana företag och stater. Som redan framhållits torde planglasbruk, raffinaderier, stålverk, petrokemiska anläggningar

[5] Den kanske kan sägas ha ökat tekoproduktionen i Finland och Portugal, emedan det fanns flera länder med samma nationella produktionsförutsättningar. Detta är i så fall exempel på den osäkerhet som redan har behandlats ovan.

och dylikt kunna vara exempel på detta när länderna är likartade och ligger nära varandra som i Västeuropa. Förvecklingarna mellan St Gobain och Pilkington, debatten om Stålverk 80:s möjligheter att klara sig som fristående tillverkare, planerna på raffinaderisamarbete mellan Sverige och Norge kan betraktas som exempel på fall IV, som naturligtvis är lämpliga objekt för industripolitik på nationell och internationell nivå.



Fall II och III har den egenskapen gemensam att de långsiktiga realekonomiska följderna av internationell koncernbildning är blygsamma. Detta följer naturligen av att det vid förbud mot sådan koncernbildning är förenat med små privat- och samhällsekonomiska kostnader att låta ett inhemskt fristående företag sköta produktionen i värdlandet (fall II) eller för moderbolaget att bedriva produktionen i hemlandet (fall III). Däremot är skillnaderna i följder för lokaliseringen av produktion och därmed för det internationella handelsmönstret stora. Internationell koncernbildning påverkar ju dessa faktorer obetydligt i fall II, men betydligt i fall III. Som framhölls ovan synes dessa båda fall vara de typiska, med de produktdifferentierade oligopolföretagen som exempel på det förra och företag i homogent oligopol som exempel på det senare.

Fall I är ur samhällsekonomisk synpunkt det fall där internationella koncerner kan sägas vara gynnsammast, eftersom internationell koncernbildning där kan vara enda möjligheten att någorlunda fullständigt utnyttja både nationella och företagsspecifika komparativa fördelar. Exempel på detta fall kan möjligen vara vissa välintegrerade världsomspännande företag verksamma i branscher med snabb teknisk förändring och med komponenttillverkning i många länder, typ IBM och Philips.

Komplementaritet med utrikeshandel

Hitintills har den internationella koncernbildningens följder analyserats som ett ganska okomplicerat samspel mellan företagsspecifika och natio-

nella komparativa fördelar som bestämmer en internationell företagsstruktur och en internationell produktionsstruktur. Det finns emellertid en empiriskt viktig komplikation som ger annorlunda slutsatser än de som hitintills dragits.

Som redan framhållits har de svenskägda företagen utomlands till stor del vad som brukar kallas en marknadsstödjande funktion och det samma torde gälla beträffande de utlandsäga i Sverige. Härmed menas att deras funktion helt eller delvis är att möjliggöra för moderbolaget i hemlandet (eller andra företag i samma koncern) att sälja på export till värdlandet. Dotterbolaget i värdlandet utnyttjar vissa nationella komparativa fördelar som bara föreligger i de sista leden i förädlingskedjan.

Att döma av litteraturen om företagens internationaliseringsprocess tycks det vara vanligt att etableringar utomlands byggs upp från rena försäljningsbolag via företag med viss produktion eller sammansättning till producerande dotterbolag som är vertikalt integrerade ända från den egentliga produktionsprocessens början (Forsgren–Johansson 1974, Johansson–Wiedersheim-Paul 1974).

Denna successiva vertikala tillväxt av dotterbolag baklänges i förädlingsprocessen förklaras sannolikt av att koncernen har en företagsspecifik fördel i marknadsföring, service, reservdelsförsörjning och dylikt vad gäller dess egen differentierade produkt. Dessa aktiviteter måste emellertid utföras i värdlandet varför försäljningsbolag är en naturlig lösning och en förutsättning för lönsam export i konkurrens med inhemska producenter och företag från tredje land. De led som ligger före i förädlingskedjan är emellertid förenade med sådana stordriftsfördelar att det är olönsamt att sprida ut produktionen från ursprungslandet (så sker efter hand som försäljningen i värdlandet når tillräcklig volym).

Det intressanta i detta sammanhang är att sådana marknadsstödjande dotterbolag kan vara en förutsättning för moderbolagets export till värdlandet. Utan internationell koncernbildning skulle exporten falla och (om vi bortser från tredje land) antingen ersättas av lokal produktion eller medföra ett fall i den lokala förbrukningen. Möjligheten att etablera sådana dotterbolag har till följd både att marknadsföringsaktiviteter flyttas från ursprungsland till värdland och att vissa marknadsföringsaktiviteter i värdlandet övertas av den utländska koncernen t ex från fristående representant. Detta är exempel på både det klassiska och det omvänt klassiska fallet och, eftersom marknadsföringsinsatserna stiger med ökad exportförsäljning, även på det antiklassiska. Fördelningen mellan de tre kan inte klargöras utan omfattande empiriska studier.

De marknadsstödjande direktinvesteringarna reser emellertid en annan fråga. Våra tre hittills diskuterade fall innebär aldrig att internationell koncernbildning omlokaliserar produktion från värdland till ursprungsland. När vi tar hänsyn till den s k marknadsstödjande effekten blir detta möjligt. Det skulle t o m kunna röra sig om ett slags hävstångseffekt, om en stor export möjliggörs genom relativt små direktinvesteringar.[6] Inte heller på denna punkt har vi möjlighet att undersöka hur stora exportökningar det kan röra sig om. Vi får nöja oss med att konstatera att det finns en sådan effekt av internationell koncernbildning.

[6] Detta hävdas ofta vara fallet av de internationella koncernernas företagsledningar *i ursprungsländerna.* På grund av den allmänna farhågan för betalningsbalansproblem och arbetslöshet hävdas däremot sällan att värdländernas import då blir större på grund av de utländska dotterbolagens närvaro. (Ingendera följden har någon självklar välfärdsekonomisk innebörd.)

Däremot kan vi med statistiskt material något belysa den roll marknadsstödjande utlandsetableringar spelar för den svenska ekonomin. Av det svenska exportvärdet år 1973 utgjordes 29 % av leveranser inom samma koncern. Härav var naturligtvis en del export från utlandsägda dotterbolag i Sverige. Enligt Swedenborg var emellertid år 1970 7 miljarder kr eller 20 % av totala exportvärdet leveranser från svenska internationella koncerner till deras dotterbolag utomlands. Härav gick drygt 4 miljarder till försäljningsbolag och knappt 3 miljarder till producerande dotterbolag. Av de producerande utländska dotterbolagens totala omsättning på 16 miljarder utgjordes således 17 % av leveranser från svenska delar av respektive koncern. Då förädlingsvärdet i de producerande dotterbolagen utgjorde omkring 6 miljarder kr bestod de från andra företag inköpta varorna och (i någon mån) tjänsterna på 10 miljarder kr till 27 % av leveranser från moderbolagen.

Frågan är hur stor del av dessa totala leveranser på 7 miljarder kr år 1970 från svenska företag till dotterbolag i utlandet som skulle gå förlorade om dotterbolagen inte funnes utan försäljningen skulle ske till fristående representanter och liknande. Leveranserna faller till omkring 2/3 på verkstadsindustrin som producerar differentierade produkter, och näst största varugruppen är metaller som svarade för 17 % och där differentierade produkter som specialstål kan antas spela en viktig roll. Endast 4 % utgjordes av skogsprodukter (Statistiska Meddelanden N 1974:103). Vi vet mycket litet om hur betydelsefullt det är att kunna exportera till och via egna lokala dotterbolag men slutsatsen torde ändå vara att ett relativt stort sortiment av svenska exportvaror är lättare att sälja utomlands till följd av internationell koncernbildning.

Vad gäller utländska företag i Sverige synes det ganska klart att deras funktion är i huvudsak marknadsstödjande, dvs de utländska koncernerna ökar den svenska importen. Som visats i kapitel 2 utgörs 26 % av importen av interntransaktioner. Vidare består den utlandsägda företagssektorn till över en tredjedel, mätt i antal anställda, av försäljningsbolag, och de utlandsägda företagen i tillverkningsindustrin är också i stor utsträckning sysselsatta med återförsäljning och vidareförädling. Det senare framgår av att kvoten mellan förädlingsvärde och avsaluvärde är ungefär densamma när man jämför *industriarbetsställen* i utlandsägda och svenskägda företag, medan den är avsevärt lägre för de utlandsägda när man jämför företagen i tillverkningsindustrin som juridiska enheter. Som framgår av tabell 9:1 är skillnaden särskilt stor för verkstadsindustrin i vilken 40 % av de utlandsägda industriföretagens förädlingsvärde produceras.

Eftersom de rena försäljningsbolagen står för en relativt blygsam del av förädlingsvärdet (ehuru snabbt växande; jfr kapitel 4) torde etableringen av dessa kunna antas leda till ökad export från ursprungsland till värdland. Det kan emellertid inte uteslutas att även etableringen av producerande dotterbolag (svenska utomlands och utländska i Sverige) leder till *ökad svensk utrikeshandel netto*. Detta är i sig varken positivt eller negativt, men slutsatsen är viktig för de följande kapitlen.

Tabell 9:1 Förädlingsvärdet i procent av avsaluvärdet år 1971 i svensk tillverkningsindustri

	Utlandsägda företag	Svenskägda företag
Hela tillverkningsindustrin		
industriarbetsställen	42,8	44,9
företagsenheter	29,9	36,5
Verkstadsindustrin		
företagsenheter	38,6	53,0

Källa: Statistiska Meddelanden N 1973:32 och SOS Industri 1971, Del 1.

Analogin mellan handelshinder och förbud mot utlandsetablering

Handelshinder kan från de synpunkter vi här anlägger ses som artificiellt tillskapade nationella komparativa fördelar. Ur de olika effektivitetsvinklar som behandlas senare är handelshinder naturligtvis däremot ganska väsensskilda från sådana fördelar. Ju högre handelshinder som föreligger mot export till ett land, desto sannolikare är det att följden av internationell koncernbildning blir att utländska företag med en företagsspecifik komparativ fördel etablerar dotterbolag som ersättning för lokal produktion i ett inhemskt företags regi eller som ersättning för helt annan produktion. Såtillvida kan alltså internationell koncernbildning vid givna höga handelshinder inte sägas innebära att export från ursprungslandet ersätts med etablering utomlands. Alternativet till utlandsetablering är vid höga handelshinder inte export. Vi har i stället att göra med det omvänt klassiska och det antiklassiska fallet.[7]

Handelshindren är ofta av det subtila slaget att man fruktar att bli utestängd senare, om man enbart exporterar till ett land. Nationalstaternas regeringar bedriver en alltmera aktiv näringspolitik med allt flera medel. Utlandsetablering som försäkring mot sådana risker kan sannolikt behandlas på samma sätt som vanliga mera påtagliga handelshinder. De har till följd att den internationella koncernbildningen blir mera omfattande på grund av strävan att utnyttja företagsspecifika komparativa fördelar även när nationella komparativa fördelar inte kan utnyttjas.

De svenska investeringarna i framför allt Brasilien (som är ett av de viktigaste värdländerna för svenska koncerner) synes vara tillkomna i huvudsak på grund av handelshinder. Vissa etableringar i Frankrike kan tänkas vara motiverade av oro för lokala reaktioner mot för stor import. Koncerner som säljer till den offentliga sektorn (IBM, LM Ericsson) torde ha starka skäl att vara representerade med lokal produktion i olika länder

[1] I och med att vi nu diskuterar differentierade produkter uppstår ett begreppsmässigt problem, vad gäller distinktionen mellan det antiklassiska och det omvänt klassiska fallet. Ty om en inhemsk tillverkare vid förbud skulle bedriva motsvarande tillverkning i värdlandet, så är denna definitionsmässigt inte densamma vid differentierade produkter. Eftersom även det antiklassiska fallet förutsätter att de s a s friställda resurserna dras in i *någon* typ av produktion blir distinktionen beroende av hur nära substitut varor skall vara för att kallas differentierade varianter av samma produkt.

emedan offentliga myndigheter ofta är mera benägna att gynna inhemska producenter. [Baldwin 1971, Kindleberger 1969, s 28, Brash 1965, s 40]

De från handelspolitisk teori välkända problemen med vedergällning ger intressanta resultat när internationella koncerner är inblandade. Antag att land A exporterar en produkt till land B som det senare landet har något skäl att vilja säkra en inhemsk tillverkning av med hjälp av tillräckligt höga handelshinder mot import av produkten. Om företaget i A hade en företagsspecifik komparativ fördel kan detta leda till att det etablerar ett dotterbolag i B som försörjer B:s marknad. En motsvarande nedläggning av produktion i A kan tänkas leda till förbud mot utlandsetablering i A. Om handelshindren i B inte var nog höga kan följden bli att A-företagets företagsspecifika fördelar räcker för att kompensera handelshindren, varvid produktion i A för export till B blir följden. Om B därefter höjer sina handelshinder tillräckligt blir det omöjligt för A-företaget att exportera från A trots dess företagsspecifika fördelar.

Härav framgår att följderna av internationell koncernbildning kan ses som analoga med följderna av utrikeshandel i vissa avseenden. Liksom utrikeshandeln möjliggör utnyttjande av nationella komparativa fördelar, möjliggör internationell koncernbildning utnyttjandet av företagsspecifika komparativa fördelar. Handelshinder och begränsningar av internationell koncernbildning har betydande likheter vad gäller följderna för effektivitet och fördelning som skall analyseras i de följande kapitlen. Det kan bl a ställas frågan om de företagsspecifika egenskaperna är lika fundamentala som de nationella ekonomiernas produktionsförutsättningar.

10 Inkomstfördelningen

Möjligheterna till internationell koncernbildning leder till förändringar i inkomstfördelningen på flera olika vägar. För det första får vi förskjutningar i det internationella handels- och produktionsmönstret genom att vissa internationella transaktioner och faktorrörelser lättare kan ske *inom* de internationella koncernerna än över de öppna marknaderna. Dessa skall vi här kalla förändringar via prisbildningen. För det andra leder internationell koncernbildning till förändrade konkurrensförhållanden vilket förändrar den andel av produktionsresultatet som går till monopolräntor. För det tredje kan de externa effekter som internationell koncernbildning sannolikt är förenad med antas ha konsekvenser för inkomstfördelningen. För det fjärde har de internationella koncernerna vissa möjligheter som nationella företag saknar att på skilda vägar minska skattebelastningen på sina egna och sina anställdas inkomster.

Vi skall i detta kapitel behandla de principiella fördelningseffekterna av internationell koncernbildning under de första tre rubrikerna, medan frågorna om skatter och internprissättning tas upp i det följande kapitlet. Eftersom det finns flera fördelningar att intressera sig för kommer vi att få ta upp dessa under flera av rubrikerna. Vi har anledning att beakta såväl den funktionella som den personella, den regionala och den internationella inkomstfördelningen. Med den funktionella avses då framför allt den klassiska mellan arbete och kapital, men också fördelningen mellan löntagare med olika utbildning. Analysen av den internationella fördelningen gäller framför allt paret ursprungsland-världland medan fördelningsfrågor mellan u-länder och i-länder betraktas som liggande utanför denna utredning.

Den här valda dispositionen innebär som varje annan systematisering ett visst våldförande på verkligheten. Frågor som hör nära ihop blir behandlade var för sig genom att indelning sker efter mekanismer i stället för efter grupper av inkomsttagare. Slutsatser beträffande t ex fördelningen mellan ursprungsland och värdland återkommer under varje rubrik. Detta har framstått som en oundviklig olägenhet.

Förändringar via prisbildningen

Det har i föregående del hävdats att internationell koncernbildning möjliggör vissa internationella transaktioner som eljest inte skulle bli av

och att den internationella arbetsfördelningen därigenom påverkas. Detta betyder att ett förbud mot eller en begränsning av den internationella koncernbildningen kan ses som analog med en tull eller kvantitativ reglering av utrikeshandeln. Vi kan således till att börja med utgå från den analys av fördelningseffekter via prisbildningen som bygger på det s k Stolper-Samuelsonteoremet. Formellt bygger alltså detta avsnitt på ett antagande om fri konkurrens, vilket skall tolkas så att de här diskuterade aspekterna inte på något grundläggande sätt antas bero av marknadsformen.

Stolper-Samuelsonteoremets innebörd är i korthet att den faktor som det är knapp tillgång på i ett land förlorar på frihandel och vinner på att landet upprätthåller importtullar (Stolper-Samuelson 1941). Med vinner och förlorar avses då förändringar i absolut mening, dvs det är inte bara faktorns *andel* av totalproduktionen som stiger eller faller utan även faktorersättningen i absoluta tal. Anledningen till detta resultat kan sägas vara att utrikeshandel är ett sätt att hushålla med den knappaste faktorn. Utan utrikeshandel drivs priset upp på denna faktor då dess gränsprodukt blir hög. En tull eller annat handelshinder håller därmed uppe den knappa faktorns ersättning.

Stolper-Samuelsonteoremet härleddes emellertid endast för en modellekonomi med två produktionsfaktorer och två varor och byggde på ett antal stränga antaganden beträffande de tekniska förhållandena i produktionen. Den intensiva forskningen under fyrtio- och femtiotalen [Bhagwati 1963] har inte möjliggjort några klara generaliseringar av slutsatserna till modeller med många produktionsfaktorer och varor.[1] Kanske kan man likafullt våga dra slutsatsen att det är *sannolikt* att förändringar som ökar möjligheterna till internationell arbetsfördelning i enlighet med komparativa fördelar leder till att de produktionsfaktorer som i ett visst land får en ersättning som ligger över *samma* faktors ersättning i andra länder (eller kanske dess genomsnittliga ersättning i världen) förlorar på åtgärder som underlättar utrikeshandel och internationella faktorrörelser. Produktionsfaktorer i motsatt situation skulle då vinna på motsvarande sätt.[2]

Ett exempel på detta är den svenska jordbrukspolitiken. Ersättningen till produktionsfaktorn jord skulle ha fallit kraftigt om Sverige under femtio- och sextiotalen inte hade haft höga handelshinder mot import av jordbruksprodukter. Detsamma gäller naturligtvis ersättning till det humankapital de svenska bönderna förfogade över i form av specifika kunskaper om jordbruk i tempererade områden. Däremot skulle sannolikt ersättningen till deras allmänna icke branschspecifika arbetsförmåga (allmänna kunskaper och fysisk arbetskraft) ha stigit. Det bör noteras att vi hela tiden talar om produktionsfaktorer, inte ägare till produktionsfaktorer.

En reglering av produktionsfaktorernas flöde över gränserna har i princip samma effekt och är dessutom mera intuitivt begriplig. Enligt vår djärva tolkning förutsäger Stolper-Samuelsonteoremet att icke-yrkesutbildad arbetskraft, som är knappt förekommande i Sverige jämfört med många andra länder i världen, förlorar på sänkta importtullar på varor från

[1] Möjligheten av s k omkastningar i faktorintensiteterna i produktionen, faktorernas och varornas ställningar som substitut och komplement till varandra och skillnader i konsumtionsmönstret mellan olika ägare till produktionsfaktorer har varit de viktigaste hindren för härledningen av sådana allmänna slutsatser.

[2] Analysen i detta avsnitt gäller hela tiden läget i långsiktig jämvikt. Under anpassningsperioder mellan sådana lägen kan helt andra fördelningssituationer föreligga, vilket vi här bortser från. Om möjligheten till internationell koncernbildning medför snabbare omställningar kan dessa dynamiska problem vara betydelsefulla i sammanhanget. Några generaliseringar synes inte ligga nära till hands. Problemet med snabbare anpassning berörs i kapitel 12.

sådana länder. Detta gäller åtminstone i den relativa meningen att deras andel av den totala nationalinkomsten faller.[3] Anledningen är då att vi antar att t ex textilindustrin sysselsätter relativt mycket icke-yrkesutbildad arbetskraft. Samma effekt uppkommer om vi tillåter en fri invandring av icke yrkesutbildade. Analogin uppkommer genom att importen av textilvaror kan ses som en indirekt metod att importera arbetsinsatser av icke yrkesutbildad arbetskraft (jfr Heckscher-Ohlin-teoremet).

Det visar sig emellertid utomordentligt svårt att med utgångspunkt i dessa resonemang ens generera hypoteser om vilka produktionsfaktorer som vinner och förlorar på internationell koncernbildning. Det räcker ju nämligen inte med att identifiera vilka faktorer som från den här diskuterade synpunkten vinner respektive förlorar på att vi i största allmänhet ökar våra ekonomiska förbindelser med omvärlden. Det gäller ju också att fastställa vilka typer av ekonomiska förbindelser just de internationella koncernerna möjliggör och vilka produktionsfaktorer som då framför allt får sin situation påverkad.

Om vi först ser till fördelningen mellan arbete och kapital finner vi att det är en mycket vanlig uppfattning att de internationella koncernerna genomför en kapitalexport från ursprungsland till värdland som inte skulle ha kommit till stånd om internationell koncernbildning vore otillåten eller mera begränsad. Detta skulle vara ägnat att förskjuta inkomstfördelningen från arbete till kapital i ursprungsländerna och tvärtom i värdländerna. Detta är också en uppfattning som brukar framföras från löntagarhåll i Förenta staterna och kanske även i Sverige. Visserligen framförs kritiken ofta mot de kortsiktiga effekterna som då är vad som brukar kallas export av arbetsplatser, men resultatet kan givetvis ses som en sänkning av den reallön vid vilken ursprungslandet skulle ha full sysselsättning. Sannolikheten för att nettokapitalexport från ett land förskjuter inkomstfördelningen till kapitalets förmån är stor.

Som vi redan framhållit föreligger emellertid inget nära samband mellan direktinvesteringar utomlands och netto-kapitalexport. Om man som i Sverige reglerar kapitalexporten i portföljform hårt men är liberal med tillstånd till direktinvesteringar, så skulle visserligen de senare kunna bli ett kryphål. Men ingenting hindrar ju att regleringen utsträcks till att omfatta kapitalutförsel i samband med direktinvesteringar så att någon mera avsevärd nettokapitalexport inte kommer till stånd denna väg heller. Frågan om följderna av nettokapitalexport för den svenska inkomstfördelningen torde därför i huvudsak kunna skiljas från diskussionen av internationell koncernbildning.[4]

Enligt den tidigare presenterade teorin sker internationell koncernbildning för att kunna utnyttja en typ av kunskap eller färdighet som så att säga ligger lagrad i företagsorganisationen. Det är fråga om kunskaper om hur inköp, produktion, produktutveckling och marknadsföring skall organiseras. Dessa kunskaper kan användas effektivare i andra länder genom etablering av dotterbolag där. Det är emellertid knappast tillgången på skicklig företagsledande personal och specialister som är den rikligt förekommande faktorn. De flesta i-länder är både ursprungsländer

[3] När nationalinkomsten stiger tack vare vinsterna av friare utrikeshandel, vilket oftast torde vara fallet i länder som Sverige, föreligger naturligtvis möjligheter att med olika statliga åtgärder (skatte- och bidragsändringar) kompensera den som förlorar. Här diskuterar vi följderna av internationell koncernbildning under i övrigt lika förhållanden.

[4] I u-länder och ofullständigt industrialiserade länder kan det givetvis tänkas att ett nettokapitalinflöde endast kommer till stånd om direktinvesteringar sker som på ett mera grundläggande sätt förändrar den ekonomiska strukturen. Detta faller emellertid utanför utredningens intresseområde, då problemställningen inte är tillämplig på Sverige.

och värdländer, vilket pekar på att den produktionsfaktor som är rikligt förekommande är en företagsspecifik kunskap som förekommer relativt oberoende av faktorproportionerna i olika i-länder.[5] Man kan därför ställa frågan hur möjligheterna till internationell koncernbildning påverkar fördelningen mellan företagsspecifikt kapital och andra produktionsfaktorer.

Antag att världen består av två länder med samma faktorproportioner och att båda länderna har internationella koncerner med samma mängd investeringar utomlands. Vad skulle hända om internationell koncernbildning förbjöds i båda länderna (dvs eftersom resonemanget är komparativt statiskt jämför vi bara två lägen utan hänsyn till anpassningsförloppet)?

Enligt tidigare framförd teori skulle de internationella koncernernas utlandsproduktion då ersättas av lokal produktion i fristående företag fram till den gräns där transportkostnader och andra avståndsberoende kostnader inte längre kan uppväga de forna moderbolagens företagsspecifika fördelar i form av speciella kunskaper. Då ersätts den lokala produktionen i stället av export från moderbolaget. Vidare, eftersom produktionen av de varor det nu gäller har blivit dyrare i resursåtgång, får vi en substitutionseffekt som innebär att resurser styrs över från dessa branscher i någon mån. Slutligen har vi en därmed sammanhängande inkomsteffekt som kan påverka efterfrågan på olika varor och produktionsfaktorer.

Om förhållandena är symmetriska i olika avseenden äger det inte rum någon förskjutning i bytesförhållandet mellan länderna eller i faktorprisstrukturen genom att lokal produktion ersätts av export. Däremot kan återverkningarna på andra marknader (ökad transport- och kommunikationsefterfrågan, överflöde av efterfrågan till andra marknader osv) naturligtvis ha effekter på faktorersättningarna (men inte på bytesförhållandet på lång sikt på grund av antagandet om lika faktorproportioner i länderna).

Resultatet av denna tänkta ändring torde vara att ersättningen till det sektorspecifika kapitalet i båda länderna sjunker medan det stiger för övriga produktionsfaktorer. Särskilt gynnas kanske företags- och sektorspecifika faktorer i transportindustrin och i industrier som tillverkar nära substitut till de produkter de forna internationella koncernerna tillverkar. Under de här gjorda antagandena skulle resultatet således bli en ökning av löntagarnas andel av nationalinkomsten. Anledningen skulle vara att den faktor som respektive land har relativt gott om, nämligen olika former av företagsspecifikt kapital, inte exporteras lika fritt längre. Eftersom de varor som producerades med hjälp av sektorspecifikt kapital i båda länderna nu kräver mera reala resurser har dock nationalinkomsten fallit i båda och någon absolut ökning av ersättningen till övriga faktorer, t ex löntagarna, behöver inte ha uppkommit.

Om vi däremot betraktar ett utpräglat ursprungsland blir slutsatserna av denna modell tydligare. Med ett utpräglat ursprungsland menar vi då ett land som *exporterar* företagsspecifik kunskap via internationella koncerner i väsentligt större utsträckning än det *importerar*. Ett allmänt (internationellt) förbud mot internationell koncernbildning skulle då

[5] Ett annat problem är vilka som faktiskt är ägare till detta företagsspecifika kapital och alltså erhåller avkastningen på det. Är det företagsledning och specialister som äger detta kapital och får avkastningen i form av högre löner än de normala på marknaden för sådan personal eller är det företagets ägare som uppbär avkastningen? Denna fråga diskuteras i nästa avsnitt.

medföra att de forna moderbolagen bjuder upp ersättningen till andra produktionsfaktorer i sin strävan att utnyttja sin företagsspecifika kunskap i exportproduktion i stället för i lokal produktion utomlands. Detta förskjuter inkomstfördelningen från ägarna av det företagsspecifika kapitalet till andra produktionsfaktorer samtidigt som avnämarna i andra länder tvingas betala mera för produktionerna från dessa företag. Eftersom de produktionsfaktorer som dras in i den nya exportproduktionen åtminstone delvis får antas komma från den skyddade sektorn uppkommer vidare en tendens till exportöverskott som delvis motverkas av höjda priser på faktorer osv.[6] Om landet är stort i förhållande till världsmarknaden uppkommer därvid en bytesförhållandeförbättring som ytterligare kan gynna de inhemska produktionsfaktorer som vunnit på förbudet mot koncernbildning.

Om landet är litet kan det dock stå inför givna världsmarknadspriser (utom naturligtvis vad gäller produkterna av det sektorspecifika kapitalet). Bytesförhållandeförbättringen skulle då bli blygsam vilket är en slutsats som torde vara giltig för Sverige. Däremot kvarstår att ersättningen till företagsspecifikt kapital i svenskägda koncerner skulle sjunka till förmån för andra inhemska produktionsfaktorer. Den samtidiga produktivitetsminskningen skulle dock urholka denna vinst för t ex löntagarna.

Möjligheterna att erhålla en uppfattning om hur stora effekter det är fråga om och vilka grupper som berörs är dessvärre små. Principiellt kan vi säga att om de företagsspecifika kunskaper som antagits ligga till grund för internationell koncernbildning är av ringa ekonomisk betydelse, så leder ett förbud inte till några nämnvärda resultat i fråga om omlokalisering av produktion. Om de är mycket stora blir resultatet däremot en kraftig övergång till export från ursprungslandet. Det är möjligt att utvecklingen går mot allt större inslag av företagsspecifik kunskap och allt lägre avståndsberoende kostnader vilket i så fall skulle innebära att man kan vänta sig allt större omlokaliseringseffekter av förbud mot utlandsetablering. Kanske gäller detta särskilt inom Västeuropa, där skillnaderna mellan olika länder i komparativa fördelar ofta är små och transportkostnaderna mellan länderna låga. En sådan situation skulle innebära att löntagarna i utpräglade ursprungsländer framför allt i den konkurrensutsatta[7] sektorn skulle kunna sägas förlora på att exportföretagen kan etablera produktionsföretag utomlands.

Utan denna möjlighet skulle dessa företag välja att producera i ursprungslandet trots att de därmed skulle driva upp sina faktorkostnader. De skulle därmed tvingas dela med sig av monopolräntan på sin företagsspecifika kunskap till löntagarna i hemlandet. Förbudet mot internationell koncernbildning ger ett slags monopol åt de inhemska löntagarna att bedriva den produktion som är förknippad med sådan företagsspecifik kunskap. Sverige är uppenbarligen ett utpräglat ursprungsland och kan såtillvida sägas uppvisa ett kännetecken som talar för att inkomstfördelningen skulle vridas i ofördelaktig riktning för löntagarna av internationell koncernbildning.[8]

Kanske kan man också göra några ytterligare *à priori*-överväganden

[6] Härmed menas den sektor som tillverkar varor och tjänster som inte går i internationell handel i större utsträckning (nontradables).

[7] Härmed menas den sektor som producerar varor och tjänster i direkt konkurrens med omvärldens producenter ("tradables").

[8] Såvida inte löntagarna i de internationella koncernerna får del i monopolräntan genom att deras löner ligger över de normala på grund av imperfektioner på arbetsmarknaden. I det fallet blir det också en omfördelning från löntagare i internationella koncerner till löntagarna i övriga företag. Frågan berörs ytterligare nedan.

beträffande vilka löntagargrupper som förlorar mest i det fall vi hitintills har diskuterat. Svenska företag bedriver en del av sin produktion utomlands, därför att det ändå finns några nationella komparativa för- och nackdelar att utnyttja. Ett förbud mot eller en begränsning av internationell koncernbildning flyttar produktion från länder som hade gott om produktionsfaktorer som används intensivt i denna produktion. Detta leder sannolikt till en förskjutning i inkomstfördelningen från rikligt förekommande till knappa faktorer i olika länder. För Sveriges del skulle detta kanske innebära att internationella koncerner gynnar högt utbildad arbetskraft (ledningspersonal, försäljare, tekniker, utpräglade yrkesarbetare) i Sverige på bekostnad av lågt utbildad arbetskraft.

Ett sådant inslag i följderna av internationell koncernbildning för svenska produktionsfaktorersättningar är sannolikt. Man får emellertid inte dra alltför långtgående slutsatser av detta. För det första är naturligtvis en del av utlandsetableringarna gjorda emedan värdlandets komparativa fördelar är mycket utpräglade. I dessa fall är alternativet som framhållits i kapitel 9 att lokala producenter bedriver tillverkningen. Följden av internationell koncernbildning är då huvudsakligen att möjliggöra en högre avkastning på ursprungslandets företagsspecifika kunskap. Denna är sannolikt liten sedd som andel av nationalinkomsten och dessutom beskattad i ursprungslandet, varför det kan tänkas att stora grupper där vinner något på utlandsetableringarna medan få förlorar. De svenska företagens utlandsetableringar hör visserligen kanske i huvudsak till den förra typen, såtillvida att värdländerna överlag är närbelägna industriländer utan större skillnader i produktionsförutsättningar. Emellertid är handelshinder och hot om handelshinder i detta sammanhang likvärdiga med nationella komparativa fördelar. Man torde kunna räkna med att om ett förbud mot internationell koncernbildning skulle införas i Västeuropa så skulle befintliga och nyinförda handelshinder motverka en större överflyttning av produktion till ursprungsländerna i syfte att i fortsättningen sälja på export till de forna värdländerna.[9]

För det andra har vi den typ av utlandsetableringar som vi tidigare har kallat marknadsstödjande. I detta fall innebär förbud mot utlandsetablering inte bara att produktionen vid dessa övergår i inhemsk regi utan även att exporten från ursprungslandet ersätts med inhemsk produktion eller (vid ensidigt förbud i värdlandet) av export från tredje land. Här medför således internationell koncernbildning ökad efterfrågan inte bara på de internationella koncernernas företagsspecifika kunskaper utan även på de

[9] Denna analys av vad vi har kallat fallet med ett utpräglat ursprungsland är i princip giltig även för det fall då ett land ensidigt förbjuder sina egna företag att etablera dotterföretag utomlands. Förutsättningen måste då vara att inte andra länder tillgriper någon form av vedergällning som begränsar företagens möjligheter i dessa länder att direktinvestera i det studerade landet. Om så sker blir effekterna av förbud naturligtvis åter beroende av nettoexporten av företagsspecifik kunskap (samt de substitutionsförhållanden, inkomstelasticiteter m m som är relevanta för det anpassningsförlopp som följer). Ett *ensidigt* svenskt förbud skulle kanske på lång sikt innebära att avancerad FoU och produktion inte kunde lokaliseras i Sverige med följden att den svenska arbetsmarknaden inte skulle kunna erbjuda kvalificerade arbeten på det vetenskapliga och tekniska området i samma utsträckning som nu. Detta är kanske också en fördelningsaspekt.

produktionsfaktorer som används intensivt i ursprungslandets exportindustri.

Följderna av utlandsetablering för inkomstfördelningen i ursprungslandet är då att höja dessa produktionsfaktorers avkastning. I Sverige skulle man gissa att det framför allt är tekniker, yrkesarbetare, marknadsförare och företagsledande personal som vinner på detta.

Uppläggningen i detta avsnitt är således analog med utrikeshandelsteorins och vi får lika litet som i den senare något grepp som storleksordningen av fördelningseffekterna. Vi har fått fram tre fall med ganska olika principiella resultat. I det första fallet, där de företagsspecifika fördelarna var utpräglade medan skillnaderna mellan ursprungsland och värdland var små, kunde följden av internationell koncernbildning sägas vara att ägaren till den företagsspecifika kunskapen i viss utsträckning slipper dela monopolräntan på denna med ursprungslandets löntagare. I det andra fallet, där de företagsspecifika fördelarna antogs vara mindre men de nationella komparativa fördelarna stora, var fördelningseffekterna små. I det tredje fallet med marknadsstödjande etableringar blev följderna av internationell koncernbildning likartade dem av ökad utrikeshandel.

Vi har i kapitel 9 angivit skäl till varför det första och det tredje fallet är de mest intressanta för Sverige sett som ursprungsland, medan det tredje är övervägande när det gäller Sverige sett som värdland. Några kvantitativa slutsatser kan vi inte nå fram till i detta sammanhang. Den mest användbara slutsatsen är att de följder vi här skulle kunna kvantifiera med nödvändighet måste vara små jämfört med de följder av samma slag som utrikeshandeln och invandringen har. Härav kan vi emellertid inte sluta oss till att den internationella koncernbildningens inkomstfördelningseffekter i Sverige är ointressanta, ty det kan ju lika fullt vara så att den samhällsekonomiska kostnaden för att tvinga svenska företag att investera i Sverige för export utomlands i stället för att investera i lokal produktion utomlands är liten och mindre än alternativa sätt att vrida inkomstfördelningen i Sverige i den aktuella riktningen.

Ett räkneexempel

De svenskägda producerande dotterbolagen utomlands hade 1970 ett förädlingsvärde på 5,7 miljarder kr (Swedenborg 1973, tabell 9) vilket kan jämföras med ett förädlingsvärde på 43,3 miljarder kr i svensk industri samma år och en bruttonationalprodukt på 170,5 miljarder kr. Frågan är hur stor del av de 5,7 miljarderna av efterfrågan på resurser utomlands i dotterbolagen som skulle riktas mot den svenska ekonomin om utlandsproduktion inte vore tillåten. Samtidigt skall vi beakta att 2,7 miljarder kr av den totala svenska exporten på knappt 40 miljarder såldes till dessa producerande företag och att dessa också kan tänkas på andra sätt vara väsentliga för svensk export genom sina kontakter och kunskaper om respektive exportmarknader.[10]

Ett förbud mot internationell koncernbildning skulle således år 1970 ha inneburit en 6 miljarder kr högre efterfrågan på den typ av resurser

[10] Med en snävare definition på producerande dotterbolag (att minst 75 % av dess försäljning skall utgöra egen produktion) faller den export från Sverige som går till sådana företag till 0,9 miljarder kr trots att dessa "rena" produktionsföretag svarar för 3/4 av hela produktionen i producerande dotterbolag enligt definitionen att minst 5 % av försäljningsvärdet skall utgöras av egen produktion. (Swedenborg 1973, tabell 31.)

som används i svensk exportindustri minus det bortfall som skulle ha uppkommit genom att lokala företag i värdländerna hade övertagit produktionen och minus den export som kan tänkas vara avhängig av lokal produktion. Inkomstfördelningseffekten av en anpassning av svensk ekonomi till en sådan högre exportefterfrågan på kanske ett par tre miljarder måste antas vara obetydlig. Det är nämligen inte dessa miljarder som omfördelas från en grupp till en annan. Anpassningen innebär att ersättningen till de produktionsfaktorer som används intensivt i den berörda exportindustrin går upp och lockar över resurser från såväl den skyddade sektorn som från den konkurrensutsatta (importkonkurrerande industri och övrig exportindustri). Som redan framhållits torde den omfördelning som spelar störst roll vara nedgången i avkastning på de svenska moderföretagens specifika kunskap. Denna skulle tendera att omfördelas till övriga produktionsfaktorer i Sverige. Huruvida denna avkastning sedan kan visas vara nödvändig för att stimulera investeringar i sådan kunskap kan inte avgöras här.

Ovanstående överväganden avsåg producerande dotterbolag utomlands. Beträffande försäljningsbolagen kan vi konstatera att bortåt 20 procent av den svenska exporten år 1973 såldes via sådana dotterbolag utomlands. Här kan vi kanske ställa frågan på följande sätt: Hur mycket lägre priser, netto efter marknadsföringskostnader, skulle svensk industri få för den export som nu säljs via försäljningsbolag om sådana inte finge etableras? Det förefaller sannolikt att de alternativa försäljningskanaler som står till buds inte skulle vara så mycket mindre effektiva att den prissänkningen skulle bli mycket stor. Detta gäller särskilt efter en period av teknisk och organisatorisk utveckling i syfte att anpassa försäljningsverksamheten till ett sådant läge.[11] Fördelningseffekterna skulle då inte heller bli alltför påtagliga.

Följderna för inkomstfördelningen på de här diskuterade vägarna av att inte ha möjligheten till utlandsetablering i Sverige torde vara ännu blygsammare. En stor del av de utlandsägda dotterbolagen i Sverige sysslar som redan framhållits med försäljning och marknadsstödjande verksamhet. För dessa gäller sannolikt den nyssnämnda slutsatsen beträffande försäljningsbolag. Flera av de övriga utlandsägda företagen av typ Findus, Gevalia eller Flygts pumpar skulle sannolikt drivas i Sverige även utan utländskt moderbolag. De produktionsföretag vars existens i Sverige utan utländskt moderbolag är tvivelaktig är sannolikt få ehuru i några fall ganska stora (IBM, Philips). Någon betydelse för inkomstfördelningen via ändrade faktorprisrelationer är svår att föreställa sig.

Högre internationell rörlighet för arbetskraft och kapital

Hitintills har vi analyserat tänkbara följder för inkomstfördelningen av att internationell koncernbildning underlättar handeln i varor och leder till ett förbättrat utnyttjande av företagsspecifik kunskap. Internationell koncernbildning knyter emellertid samman företag i olika länder, vilket ökar den internationella rörligheten hos löntagarna.

[11] Vi analyserar här läget med totalt förbud i världen. Ett ensidigt svenskt förbud skulle däremot sannolikt skapa mycket stora svårigheter att sälja den berörda exporten i konkurrens med företag i värdlandet och i tredje land.

Arbetskraftens internationella rörlighet hindras av skillnader både mellan nationella livsmiljöer och mellan företagens arbetsmiljöer. Löntagarna förvärvar ett mänskligt kapital i form av kunskap om både nationella samhällens och företags sätt att fungera (jfr resonemanget om signalsystem i företag i kapitel 6). Arbetskraften är därför långt mera trögrörlig mellan arbetsplatser i olika företag än mellan arbetsplatser inom samma företag. Internationella koncerner öppnar möjligheten för anställda att flytta mellan arbetsplatser i olika länder som ligger inom samma koncern och ökar därmed arbetskraftens internationella rörlighet. Denna effekt kan sannolikt bli ganska påtaglig bland sådana anställda vars allmänna utbildning gör dem mera *internationellt* rörliga. Tekniker, naturvetare och företagsledande personal är exempel på sådana grupper.

Fördelningseffekten härav bör vara en tendens till internationell utjämning av ersättningen till dessa grupper. I ett land som Sverige med relativt god tillgång på sådana yrkesgrupper som samtidigt är höglönegrupper kan internationell koncernbildning således antas öka löneskillnaderna något.

I princip innebär detta också ett undergrävande av fördelningspolitiken i Sverige i vissa avseenden. Ett av de på längre sikt viktiga medlen att påverka lönestrukturen i Sverige är utbildningspolitiken. Genom att inrikta denna på att utbilda folk till yrken där lönerna är höga på grund av utbildningsräntor (snarare än för att kompensera för hårt och krävande arbete eller lång och privatekonomiskt dyrbar utbildning) uppkommer en tendens till mera likartad ersättning till folk i olika yrken inom landet. Samtidigt verkar, såsom ovan beskrivits, det internationella bytet och faktorrörelserna i riktning mot en utjämning av ersättning till människor i samma yrken *i olika länder,* och de internationella koncernerna bidrar till denna process. I den mån utbildningspolitiken i Sverige är ambitiösare än i omvärlden urholkas resultatet därför av de internationella förbindelserna. Om invandringen vore fri och de avståndsberoende kostnaderna i utrikeshandeln låga skulle utbildningspolitiken bli försvagad vad gäller att krympa löneskillnaderna mellan icke-yrkesutbildade arbetare och t ex läroverksingenjörer.[12]

I praktiken är de internationella marknaderna långt ifrån perfekta, varför resultatet av den omfattande ingenjörsutbildningen faktiskt har blivit att löneskillnaderna där har minskat gentemot lågutbildade. Delvis är ju detta en följd av att fördelningspolitiken använder sådana medel som reglering av invandring för att hindra det internationella beroendet från att underminera utbildningspolitikens åsyftade fördelningseffekter. Som redan har framhållits torde emellertid de internationella koncernernas roll vara obetydlig jämfört med utrikeshandelns och invandringens i detta avseende. Sannolikt var mindre än ett par tusen svenskar anställda i svenskägda företag utomlands år 1973 enligt uppgifter från SAF och antalet utlänningar i utlandsägda företag i Sverige som rekryteras dit från något av koncernens bolag i annat land uppgick år 1970 inte till mer än omkring 150 personer. [Samuelsson 1975.]

Även rörligheten hos olika typer av kapital torde öka som en följd av internationell koncernbildning. Detta gäller då inte så mycket nettorörel-

[12] Däremot blir naturligtvis allt fler i samhället välbetalda tekniker i stället för lågbetalda arbetare vid en sådan politik.

serna som handeln i krediter med olika risk och löptid. De kunskaper om olika länders och företags finansiella läge som byggs upp i de internationella koncernerna bidrar sannolikt till en mera perfekt internationell kapitalmarknad. Några fördelningseffekter härav är svåra att härleda, eftersom det gäller kapitalströmmar i båda riktningarna mellan länder. När det gäller i-länder som Sverige är det sannolikt att deltagandet i en effektiv internationell kapitalmarknad hänger närmare samman med valutaregleringens utformning än med den internationella koncernbildningen. Fördelningseffekterna av ökad rörlighet torde vara försumbara vid fri internationell kapitalmarknad. Däremot är möjligheterna att kringgå valutaregleringen med hjälp av internationella koncernband viktiga. Dessa diskuteras i nästa kapitel.

Oligopolprissättningens roll

Det har framgått från både översiktliga data och den teori för de internationella koncernernas uppkomst som har presenterats i del II, att dessa företag är oligopol. De kan påverka sitt eget pris och de är medvetna om att det föreligger ett intimt samband mellan de åtgärder ett företag tillgriper i fråga om t ex prissättningen och de övriga oligopolmedlemmarnas beteende. Det är således självklart att det i en ekonomi med internationella koncerner måste förekomma monopolräntor. Det är lika självklart att förekomsten av monopolvinster[13] måste vara av vikt för inkomstfördelningen.

Vår problemställning här är emellertid följande. Skulle en ekonomi (eller värld) där internationell koncernbildning inte är tillåten ge upphov till mera eller mindre av monopolräntor? Och kan de båda jämförda lägena då i övrigt tänkas vara så lika att det blir meningsfullt att ta en skillnad i volymen av monopolräntor som ett mått på den internationella koncernbildningens inkomstfördelningseffekter i detta avseende?

Oligopolmarknader kan i princip indelas i homogent och differentierat monopol. Vid homogent oligopol är det ganska väl klarlagt att prisnivån kommer att ligga över gränskostnaden, och alltså definitionsmässigt ligga högre än den skulle ha gjort under fullständig konkurrens *under i övrigt lika förhållanden.* Problemet här är naturligtvis att homogent oligopol ofta uppstår, emedan det föreligger fallande styckkostnader över stora intervall i produktionsanläggningarna i branschen. Detta leder till att gränskostnaderna blir lägre när antalet tillverkningsställen reduceras och det blir alltså inte självklart att prisnivån efter en sådan omorganisation av branschen blir högre. Kvar står dock att om det fåtal tillverkare vi då har kvar kan förmås att bete sig som under fullständig konkurrens så blir priset lägre.

Om en frihandelspolitik möjliggör konkurrens på en världsmarknad minskar sannolikt det antal homogena produkter, vars tillverkning rent produktionstekniskt leder till en oligopolsituation. Detta torde gälla många råvaror och halvfabrikat som metaller, massa, papper osv. I vissa fall är det dock aå att höga transportkostnader delar in världsmarknaden i delmarknäder där problemet kvarstår. Dessutom är det ibland så att

[13] Med monopolvinster eller monopolräntor menas alltså i fortsättningen den vinst som uppkommer i ett företag genom att det kan påverka sitt försäljningspris.

stordriftsfördelarna under homogent oligopol ligger i samordningen av olika produktionsled. I sådana fall gäller uppenbarligen att en ordning med privata företag bara erbjuder alternativet oligopol plus teknisk effektivitet medan fullständig konkurrens plus teknisk ineffektivitet är ett instabilt läge som tenderar att avskaffa sig självt. Vi tvingas alltså jämföra två lägen där det ena ger högre realinkomst och mera monopolräntor än det andra. Detta förstnämnda läge kan alltså tänkas förbättra inkomsterna för den betraktade branschens aktieägare utan att försämra någon annans inkomster. Några forskningsresultat att stödja oss på har vi knappast i denna fråga, men principen är kanske någorlunda överskådlig.

När det gäller differentierat oligopol uppkommer andra problem. Vi har ju här ett samband mellan själva produktdifferentieringen och monopolräntor. Här får vi betydande svårigheter av djupgående teoretisk art. Man kan hävda att det finns en efterfrågan på många olika varianter av en vara och att det därför av tekniska skäl uppstår monopol eller näst intill i produktionen av varje variant. Eller man kan hävda att varje företag genom marknadsföringen skapar en efterfrågan på sin variant i syfte att erhålla en monopolränta. I vilket fall som helst tvingas vi här jämföra priset på många differentierade produkter med priset på en enda odifferentierad produkt. Kan vi säga att den prisskillnaden är ett mått på hur mycket oligopolstrukturen driver upp priserna? En del av prisskillnaden beror ju på extrakostnader som tillkommer för att tillgodose speciella krav som uppskattas av köparna. Ett rimligare mått vore kanske att beräkna hur mycket lägre priserna skulle ligga om varje företag sänkte priset så att det fick endast normal avkastning på sitt kapital, dvs om monopolräntan användes till prissänkning. Detta förutsätter att oligopolsituationen inte påverkar den tekniska effektiviteten åt någotdera hållet, vilket förmodligen är oriktigt. Dessutom är "normal avkastning på kapital" ett svårgripbart begrepp.

Både homogent och differentierat oligopol erbjuder alltså problemet att det inte alltid är klart, huruvida det finns något fall med fullständig konkurrens som det är rimligt att jämföra med. Det är kanske mera sällan som produktionsstrukturen och produkternas egenskaper skulle kunna vara lika under fullständig konkurrens. Detta är naturligtvis särskilt påtagligt då vi arbetar med teorin att företag växer därför att de övertar uppgifter från marknadsmekanismen som de är effektivare på att sköta.

En möjlig uppskattning av själva oligopoleffekten på inkomstfördelningen vore följande. Vi skulle kunna bestämma vad som är normal långsiktig avkastning på kapital under fullständig konkurrens. Denna avkastning skulle sedan kunna dras från den faktiska avkastningen i branscher med ofullständig konkurrens varvid vi skulle ha ett mått på de samlade monopolräntorna.

Ett sådant förfaringssätt är givetvis förknippat med många svårigheter (partialanalys,[14] hänsyn till riskersättning, val av mått på avkastning osv). Sannolikt skulle det emellertid ge en uppfattning om storleksordningen av denna inkomstfördelning genom oligopol. Om t ex i Sverige 10 miljarder kr (vilket med säkerhet är en för hög siffra) vore investerat i

[14] Om det hade varit fritt tillträde till de oligopolistiska branscherna skulle definitionsmässigt en del av det kapital som nu har investerats i branscher med fullständig konkurrens i stället ha investerats där. I så fall skulle skillnaderna i avkastning ha varit mindre och vårt mått skulle då överdriva monopolräntornas omfattning i den meningen att en del av dessa inte är en omfördelning till kapitalägarna som grupp från övriga i samhället utan en omfördelning mellan grupper av kapitalägare.

kapital som tack vare oligopolpositioner ger en avkastning som ligger 10 procentenheter högre än normalavkastningen på riskkapital så skulle vi alltså ha en omfördelning på 1 miljard kr på grund av oligopolstrukturen.

Nästa steg är emellertid att fråga hur oligopolstrukturen påverkas av internationell koncernbildning. Såväl Caves (1971) som Kindleberger (1969) menar att etableringar av utländska koncerner normalt ökar konkurrensen i värdlandets ekonomi. Detta kan emellertid inte vara någon *à priori*-slutsats. Det är t ex fullt möjligt att internationella koncerner i vissa länder och under vissa historiska skeden ökar konkurrensen genom att etablera dotterbolag i ekonomier och branscher där de inhemska företagen har levt ett lugnt liv i skydd av handelshinder eller i tillfällig frånvaro av aggressiva konkurrenter. På lång sikt kan de internationella koncernernas tillväxt likafullt innebära en utveckling mot mera utpräglad oligopolkaraktär med större monopolräntor.

Några studier av denna fråga har knappast gjorts. Det är lätt att peka på exempel där en internationell koncern har köpt en tidigare fristående konkurrent i ett land dit koncernen exporterar. Huruvida sådant ökar eller minskar koncentrationen är svårt att säga. IBM bygger t ex knappast sin marknadsdominans på att det har kunnat etablera produktion i Sverige och andra länder. General Foods lyckades aldrig etablera en marknadsposition i Sverige genom att bygga upp ett dotterföretag från grunden. Köpet av Gevalia var sannolikt en förutsättning för att General Foods skulle uppnå den höga marknadsandel i kaffe som koncernen nu har. Å andra sidan ökade knappast koncentrationen på denna marknad genom detta köp. De europeiska bilföretagens försäljning på den amerikanska marknaden skulle kanske bli effektivare om de etablerade produktionsföretag där vilket innebär att internationell koncernbildning skulle minska koncentrationen på den amerikanska bilmarknaden. Det internationella oljeoligopolet har uppluckrats snabbt under det senaste årtiondet, men detta har till stor del berott på statliga och kooperativa etableringar av olika slag.

Å andra sidan kan man ställa frågan om det inte hade funnits flera oberoende tillverkare av kullager, bilar, datorer osv om internationell koncernbildning hade varit förbjuden. Svaret beror på om de gjorda investeringarna framför allt är att betrakta som klassiska eller omvänt klassiska. I det förra fallet skulle vi ha haft ungefär samma oligopolstruktur, men export i stället för lokal produktion. Om det senare fallet är vanligast skulle vi ha haft flera företag i världen på varje marknad, men samtidigt torde det följa att transportkostnader och olika skillnader mellan de nationella marknaderna ofta skulle ha givit dessa oberoende nationella företag en dominerande marknadsposition.

De författare som tagit upp frågan förutom Kindleberger och Caves har inte nått någon klar slutsats. Behrman [1970] synes i huvudsak luta åt att internationella koncerner ökar konkurrensen i de länder de etablerar sig i (ehuru han påpekar att det motsatta resultatet också förekommer), trots att det finns en viss korrelation mellan den utlandsägda andelen och koncentrationsgraden i vissa länder och branscher. de Jong [1973] drar slutsatsen att den omedelbara effekten av etableringar

utomlands vanligen är att underminera en existerande oligopolstruktur och öka konkurrensen, medan den mera långsiktiga effekten är närmast omöjlig att säga någonting generellt om. Rosenbluth [1970] fann att något samband mellan utländskt ägd andel och koncentrationsgrad i olika branscher inte förelåg i den kanadensiska ekonomin. Caves [1974] har testat hypotesen att amerikanska företag har ökat konkurrensen och sänkt vinstnivån i vissa kanadensiska branscher och funnit data vara förenliga med denna. En tänkbar förklaring till att vi åtminstone till en början skulle ha en sådan effekt är att det av tidigare diskuterade skäl är i branscher där tekniska och andra faktorer begränsar tillträdet som vi huvudsakligen finner internationell koncernbildning. Det kan vara så att endast stora utländska koncerner kan klara inträde på en nationell oligopolmarknad. Data som visar att lönsamheten överlag föll i västeuropeisk och amerikansk industri under sextiotalet då den stora invasionen av utländska koncerner ägde rum är förenlig med denna hypotes.

Vi finner således att vi står på utomordentligt osäker mark i fråga om de internationella koncernerna och oligopolstrukturen. Det är inte uppenbart åt vilket håll det slår i de två grundfrågorna: (1) Leder förekomsten av internationella koncerner till mer eller mindre av monopolräntor i en ekonomi? (2) Finns det tänkbara lägen med mera fullständig konkurrens som inte är effektivitetsmässigt starkt underlägsna? Härtill kommer sedan svårigheterna att nå fram till någon kvantitativ bedömning av de monopolräntor sådana koncerner ger upphov till när man har besvarat dessa båda frågor.

Monopolräntorna behöver nämligen inte komma till uttryck i form av övervinster. De kan också tas ut i allmänt högre faktorersättningar i oligopolföretagen eller i form av bättre arbetsvillkor i övrigt. Detta förutsätter naturligtvis imperfektioner på arbetsmarknaderna för att inte dessa överersättningar skall konkurreras bort. Om lönerna sätts i lokala förhandlingar på företagsnivå, som är vanligt i Förenta staterna och Storbritannien och förekommer även i Sverige genom att de centrala avtalen ges sin detaljerade utformning där, blir det sannolikt ofta så att företag med ovanligt höga vinster avkrävs, och går med på, lönehöjningar och förbättringar i arbetsvillkoren som överstiger det på landets arbetsmarknad normala.

På sikt måste naturligtvis sådana skillnader konkurreras bort, om andra löntagare kan erbjuda sina tjänster. Undersökningar pekar på att detta inte fungerar särskilt perfekt utan att monopolräntor sprids ut i viss omfattning till de anställda. Beträffande de rena penninglönerna är det kanske inte sannolikt att skillnaderna kan bli alltför stora på detta sätt, särskilt inte i ett land där fackföreningsrörelsen bedriver en konsekvent solidarisk lönepolitik. Det finns emellertid andra förmåner än löner (resor, kurser, fritidsstugor, motionsanläggningar osv) där det är närmast omöjligt att göra kvantitativa jämförelser mellan företagen. På dessa områden finns betydande möjligheter för ett företags anställda att komma åt det egna företagets monopolvinster och inte få förmånerna bortkonkurrerade av andra löntagare. Dessa tendenser torde förstärkas både av att skattemässiga fördelar står att vinna på ersättning i dessa

former och av utvecklingen bland löntagarna mot ökat intresse för och större inflytande över arbetsmiljön. Sannolikt kommer man att kunna gå långt snabbare fram med arbetsmiljön i företag med stora monopolräntor.

Ännu ett sätt på vilket olika kategorier av anställda kan få del av ett företags monopolräntor är genom minskad arbetstakt och lägre krav på prestation i allmänhet. Detta är ju till dels förklaringen till att företag vars lönsamhet plötsligt försämrats genom skärpt konkurrens kan öka sin produktivitet, såsom man nu mäter den. Detta sätt att ta ut förmåner är kanske begränsat till ledande personal.

Vidare bör vi i enlighet med den typ av företagsteori som har legat till grund för denna undersökning i övrigt betrakta de flesta produktionsfaktorer i ett företag som delvis företagsspecifika. Alla löntagare i ett företag kan antas ha genomgått en viss utbildning i företaget och förvärvat kunskaper om företagets sätt att fungera (dess signalsystem, riktlinjerna för verksamheten osv). Detta innebär att löntagarna i företaget är delaktiga i monopolställningen och naturligtvis då också kan tillskansa sig delar av eller kanske hela monopolräntan. Aktieägarna kanske inte har någon del i monopolställningen.

Dessa synpunkter anförs för att peka på den flexibilitet som trots allt finns i systemet och de mätsvårigheter som dessa är förenade med. Slutsatsen blir således att de extra monopolräntor i det ekonomiska systemet som de internationella koncernerna kan tänkas ge upphov till i viss utsträckning blir osynliga i företagens räkenskaper även om de märks på så sätt att vissa företag framstår som långt mera attraktiva arbetsplatser trots att penninglönerna och andra registrerbara förmåner inte ligger över andra företags.

Ur inkomstfördelningssynpunkt innebär detta att den del av produktionsresultatet som de internationella koncernerna lyckas undanhålla kunderna genom oligopolistisk prissättning inte helt förbehålles aktieägarna utan tenderar att läcka ut till de övriga produktionsfaktorer som är sysselsatta i företagen (liksom i alla oligopolistiska företag).

Slutligen bör det påminnas om att stat och kommun kan ses som ett slags preferensaktieinnehavare som är med och delar monopolräntorna tack vare bolagsbeskattningen som i de flesta länder uppgår till omkring 50 procent. Olika avdrag och andra skatteförmåner reducerar visserligen skattebördan, men på marginalen torde detta vara fallet i mindre grad. Detta förutsätter då naturligtvis att inte dessa koncerner tar ut monopolräntorna på olika vägar för beskattning i lågskatteländer eller rena s k skatteparadis, en fråga som tas upp i nästa kapitel. De utlandsägda företagen i Sverige (utom oljebolagen) synes visserligen ha ungefär samma lönsamhet i genomsnitt som de rent svenska företagen, men detta motsäger ju inte tanken att monopolräntor har tagits ut ur landet på andra vägar.

Monopsonistiska företeelser

Ersättningen till de produktionsfaktorer de internationella koncernerna använder bestäms inte nödvändigtvis på marknader med någorlunda

fullständig konkurrens. Om de anställda vid ett företag inte med lätthet kan flytta över till andra företag får företagen ett slags monopsonistiskt grepp om de anställdas lönersättning.[15] Detta skulle innebära att de kunde vrida inkomstfördelningen till kapitalägarnas fördel genom sitt grepp om arbetsmarknaden liksom oligopolföretag kan göra genom sitt grepp om sina avsättningsmarknader. Vår fråga är då om internationella koncerner som sådana kan spela en särskild roll av detta slag.

Först måste konstateras att ett företags styrkeposition mot de anställda mycket ofta beror på att företaget är den ende eller den dominerande arbetsgivaren på en ort eller i en region. Detta är knappast vanligare i samband med internationella koncerner än med andra företag. Det måste vara något annat än geografiska faktorer som gör de anställda beroende av det egna företaget för att vi skall kunna tillmäta dessa företag en särskild betydelse.

Här kan vi återigen bygga på den moderna företagsteori vi redan har använt oss av. Antag att de anställda genom sitt arbete vid företaget förvärvar särskilda kunskaper om teknik, organisation, inköp och marknadsföring med tillhörande signalsystem för interna kommunikationer som är helt eller till stor del företagsspecifika och tar lång tid att förvärva. Läget blir då i första hand att företaget får ett monopsonistiskt grepp om arbetskraften. Det kan så att säga hota varje enskild anställd med avsked om denne inte går med på en lön som ger företaget nästan hela avkastningen av det företagsspecifika humankapital han förfogar över. Den anställde kan på egen hand inte vinna på avsked om inte lönen understiger vad han skulle få netto om han byter till ett annat företag och där bygger upp nya företagsspecifika kunskaper. Om förmågan att förvärva sådana kunskaper avtar med åldern blir han kanske ställd i ett läge där han inte kan komma åt just någon del av avkastningen på detta slags humankapital. (Däremot förhåller det sig annorlunda med *bransch-specifika* kunskaper.) Företaget måste då naturligtvis vara verksamt i en bransch med begränsat tillträde så att inte existerande eller potentiella konkurrenter konkurrerar bort denna monopolränta på faktormarknaden.

Det förefaller mycket sannolikt att de internationella koncernerna mer än andra företag passar in på den beskrivning som här presenterats. Som vi har framhållit verkar de under oligopolförhållanden och är till stor del specialiserade på att utveckla och underhålla företagsspecifik kunskap av de nämnda slagen i syfte att bevara och utveckla sina oligopolvinster. Detta sker i huvudsak i former som innebär att kunskaper och färdigheter av företagsspecifik typ lagras hos företagets anställda.

Det faktum att vi kan vänta oss att den beskrivna situationen normalt uppstår i internationella koncerner räcker dock inte för vårt ändamål. Vi måste här hela tiden ställa frågan om förbud mot internationell koncernbildning skulle väsentligt ändra på denna situation. Den frågan är inte lätt att besvara. Det finns ett *à priori*-argument för varför mindre resurser skulle komma att investeras i företagsspecifik kunskap i detta fall. Utan internationella etableringar skulle enligt tidigare antaganden sådan kunskap inte vara lika lönsam. Alternativen är i princip tre. För det första

[15] Det bör påminnas om att när ett företag kan hålla priset över marginalkostnaden på sin produkt under ofullständig konkurrens kommer också värdet av arbetets gränsprodukt att ligga över lönen, en företeelse som Joan Robinson i sitt klassiska verk om ofullständig konkurrens kallade ”monopolistisk utsugning” [Robinson 1933, kap 25, Bishop 1967].

skulle man kunna försöka patentera kunskapen och sälja licenser till lokala tillverkare i främmande länder. För det andra skulle man kunna producera allt i hemlandet och sälja på export.[16] För det tredje skulle man kunna nöja sig med mindre försäljningsvolym.

Allt detta skulle emellertid ske redan nu om det inte vore mindre lönsamt. Man kan således räkna med att avkastningen på investeringar i företagsspecifikt kunnande skulle falla och därmed minska investeringsvolymen. Det är svårt att avgöra hur väsentlig en sådan effekt skulle vara. Sannolikt är tendenser till produktdifferentiering och unika egenskaper hos företagsorganisationen dominerande drag i utvecklingen som inte är så starkt avhängiga av möjligheterna till utlandsetablering. De internationella koncernerna kan emellertid komma in på ett annat väsentligt sätt i denna analys. Det monopsonistiska läge som tenderar att uppstå visavi arbetskraften möts med facklig sammanslutning på löntagarsidan. Därigenom kan de anställda i princip hota med strejk och blockad och arbetsmarknaden ersätts med en förhandlingssituation. En sådan kan säkerligen antas föreligga i de flesta fall.

Vi får då i stället den intressanta frågan huruvida internationella koncerner står starkare eller svagare i ett sådant förhandlingsspel än nationella företag av jämförbar storlek och med jämförbart företagsspecifikt kunnande. Båda ståndpunkterna har framförts.

För den förstnämnda hypotesen har åtminstone tre skäl anförts. Internationella koncerner kan försörja sina kunder med leveranser från koncernföretag i andra länder om det blir strejk i ett land. De kan flytta produktionen om de anser att lönekraven är för höga och de kan falla tillbaka på moderbolagets finansiella resurser för att täcka fasta kostnader under en lång konflikt.

Det första argumentets styrka beror i stor utsträckning av vilken typ av internationell koncern det gäller. En sådan koncern grundad på vertikal integration med endast en anläggning i varje förädlingsled får tvärtom antas vara ganska sårbar. Antingen är företaget verksamt under homogent oligopol och blir vid strejk utlämnat åt sina konkurrenter på ett sätt som vi ovan i kapitel 7 har antagit vara så riskfyllt att den internationella koncernbildningen har förklarats just med en strävan att undvika den. Eller också är företaget organiserat i ett komplicerat internationellt nätverk av dotterföretag som vart och ett tillverkar komponenter till en differentierad produkt som säljs på en oligopolmarknad. Om komponenterna, som oftast är fallet, är specialutformade och det bara finns en anläggning för varje komponent blir koncernen mycket sårbar för driftsstörningar som strejker. Det har t o m hävdats att detta allmänt skulle göra de internationella koncernerna svagare i lönekampen (Maynard 1974).

En sådan syn är knappast generellt rimlig. Flertalet vertikalt integrerade internationella koncerner har fler än ett dotterbolag som levererar samma produkt men verkar i olika länder bl a för att undvika detta slags sårbarhet. Vidare är det naturligtvis så att varje företag, dotterföretag eller ej, som producerar en komponent som kunden måste få utan avbrott, måste vara noga med att undvika störningar. Det avgörande

[16] Vi har här antagit att produktion utomlands normalt inte avsätts i moderbolagets hemland. Några principiella skillnader synes emellertid inte uppstå i detta fall.

elementet här är säkert hur det internationella produktionsnät ser ut som företaget är en del av, inte ägarförhållandet mellan företagen i detta nät. Man kan lika gärna ställa upp ett *à priori*-fall som beskriver varför oberoende leverantörer skulle vara mera sårbara än koncernföretag. Den internationella koncernen kan ju som ägare visa sig mera förstående för ett dotterbolags vilja att stå emot lönekrav än en fristående kund som bara är intresserad av sina leveranser och kan strunta i leverantörens framtida lönsamhet.

Det måste emellertid hållas i minnet att vertikalt integrerade internationella koncerner inte med självklarhet kan få fram leveranser från andra företag i koncernen när strejk hotar vid ett koncernbolag i ett land. Exempel finns på att internationella koncerner har tvingats inskränka driften vid ett koncernbolag i ett land på grund av strejk vid ett annat koncernbolag i ett annat land. Enligt Carlsson (1974) tvingades belgiska Fordbolaget permittera 1 500 man och vidta produktionsinskränkningar år 1969 på grund av att Fordstrejken i Storbritannien stoppade leveranserna av komponenter. Carlsson refererar emellertid också till en strejk vid de amerikanska kopparproducenterna som dessa kunde rida ut i åtta månader genom att flytta tillverkningen utomlands.

Den långtgående integrationen inom SKF, IBM och liknande koncerner torde emellertid försvaga dessa företags förhandlingsposition efter hand som de övergår till att rationalisera genom att skära ner produktionens sortimentbredd vid dotterföretagen i olika länder.

De horisontellt integrerade koncernerna kan synas ha en stark ställning mot sina löntagare. Även här finns det emellertid vissa stötestenar. När produktionen i varje land är anpassad till värdlandets marknad eller på annat sätt differentierad är det inte säkert att det så lätt går att låta ett dotterbolag i ett annat land ta över leveranserna. Detta torde gälla många varaktiga konsumtionsvaror som bilar och hushållsmaskiner. Vid en strejk hos GM:s dotterföretag Opel kan inte brittiska GM börja leverera Opelbilar i en handvändning. Tvättmaskiner från ett svenskt Electroluxföretag kan inte så snabbt ersättas med tvättmaskiner från ett franskt Electroluxföretag. Nestlé kan inte med större framgång ersätta Findus produkter med andra Nestlé-företags utan långa omställningstider.

När produktdifferentieringen är obetydlig *mellan länderna* som vid bildäck, oljeprodukter och dylikt är det däremot sannolikt möjligt att ganska snabbt dirigera om leveranserna.[17] Eftersom det är fråga om oligopolmarknader där förlust av marknadsandelar kan vara förödande för ett företag, är dessa möjligheter viktiga för förhandlingspositionen. Sammanfattningsvis förefaller det emellertid som om en ganska stor del av de internationella koncernerna inte har så stora fördelar av sin internationella status när det gäller möjligheterna att leverera till marknader vid strejk.

Däremot är det uppenbart att de internationella koncernernas dotterbolag har en ofta helt orubblig förmåga att härda ut under en lång strejk vid ett dotterbolag tack vare finansiellt stöd från övriga koncernbolag. Om vi tar andelen anställda vid en internationell koncern i ett land i procent av koncernens samtliga anställda världen över som mått på hur

17 För ytterligare analys och beskrivningar av de internationella koncernernas förhandlingsstyrka gentemot löntagarna se Carlsson (1974), Levinson-Sandén (1972) och Levinson (1974) samt litteratur som hänvisas till i dessa skrifter.

Tabell 12:1 Antal anställda i Sverige i procent av koncernens totala antal anställda i världen

De nio största utlandsägda i Sverige (exkl oljebolagen)		De elva största svenskägda (exkl SAS)	
Philips	1,2	SKF	21
ITT	0,9	LM Ericsson	38
IBM	1,3	Electrolux	43
Siemens	1,0	STAB	24
Litton	2,2	Sandvik	52
GKN	2,1	Atlas Copco	30
Unilever	0,6	Alfa-Laval	37
Nestlé	1,7	Volvo	83
Cavenham	2,0	AGA	39
		ASEA	82
		Fläktfabriken	44

Källa: Respektive koncerns årsredovisningar.

stor del av koncernens verksamhet som ligger i ett visst land får vi ofta mycket låga tal. Som framgår av *tabell 12:1* utgör de svenska dotterföretagen till de utländska koncerner som är störst i Sverige inte mer än 1–2 % av dessa koncerners totala verksamhet och även de största svenskägda koncernerna har en betydande del av sin verksamhet och sannolikt då också av sina finansiella resurser utomlands.

Slutligen är de internationella koncernerna bättre ställda i löneförhandlingar genom att deras hot att flytta produktion till andra länder är trovärdigare än rent nationella företags. De senare har visserligen också möjlighet att flytta produktion utomlands men trösklarna för en förstagångsetablering får antas vara betydligt högre. Om vi jämför med förbud mot internationell koncernbildning bortfaller dessutom denna möjlighet helt. Det måste dock observeras att det inte alltid är så lätt att utan höga kostnader rasera en företagsorganisation med specialutbildade anställda. Möjligheten ligger emellertid alltid latent och kan påverka löneförhandlingarna i varje givet läge i alla fall.

Det förefaller således inte orimligt att tänka sig att de internationella koncernerna står starkare i de förhandlingssituationer som präglar förhållandet mellan anställda och företagsledning. Det finns dock flera reservationer. Det är troligt att det slag av humankapital som vi här har diskuterat byggs upp främst hos anställda med ganska hög utbildning. Kollektivanställda blir kanske inte alls lika specialiserade på det egna företagets arbetssätt. Om detta vore fallet skulle det här framförda resonemanget inte vara så väsentligt vad gäller de stora löntagargrupperna. Data pekar emellertid på att utvecklingen snabbt går mot allt större företagsspecifika upplärningskostnader för alla kategorier av anställda.

En annan intressant fråga är på vilken sikt resonemanget är tillämpligt. Inga anställda har ju anledning att på mycket lång sikt välja att arbeta vid företag som inte betalar en marknadslön utan är kända för att relativt hänsynslöst utnyttja ett monopsonistiskt övertag mot anställda med lång tjänstetid bakom sig vid företaget. Det finns förmodligen en tendens till att företagen antingen betalar investeringarna i upplärning genom att

betala löner över gränsprodukten till att börja med och sedan själva skördar avkastningen eller håller låg begynnelselön med snabba höjningar med växande anställningstid. Oavsett om löneprofilen blir flack eller stigande över tiden skulle man kunna vänta sig att summan av förväntade framtida löner diskonterade till nuvärde skulle bli densamma och jämförbar med hela arbetsmarknadens. I så fall skulle något monopsonistiskt grepp om de anställda inte föreligga. Sannolikt är emellertid arbetsmarknaden inte tillräckligt perfekt för att denna situation skall föreligga.

Ett annat problem är att de anställda därvid inte kommer åt de monopolvinster enskilda oligopolistiska företag erhåller. Detta är emellertid en välkänd svårighet för svensk fackföreningsrörelse som ju i princip har en politik som syftar till lika lön för lika arbete oavsett företagets lönsamhet och en minskning av monopolvinsterna genom konkurrens på avsättningsmarknaderna och skattepolitiska ingrepp.

Slutligen finns det skäl att påminna om den tendens som diskuterades i föregående avsnitt att de anställda blir delaktiga i företagets monopolräntor genom löneglidning, lokala löneförhandlingar, förbättrad arbetsmiljö och naturaförmåner. Denna företeelse som har ett visst stöd av empiriska studier torde vara mindre uttalad i internationella koncerner än i andra företag med samma monopolräntor, om de förra har starkare förhandlingsposition tack vare sin internationella ställning.

Hela frågan om de internationella koncernerna och förhandlingsstyrkan bygger vidare på tanken att det är förhandlingarna på företagsnivå eller vid enskilda arbetsställen som är det avgörande. När förhandlingarna bedrivs på förbundsnivå eller ännu mera centraliserat blir de internationella koncernernas särskilda övertag mindre betydelsefullt såvida de inte dominerar vissa branscher. De centraliserade löneförhandlingarna i Sverige torde således vara ägnade att minska effekterna av de enskilda internationella koncernernas större förhandlingsstyrka när en sådan föreligger. I Sverige är de utländska koncernerna nästan undantagslöst medlemmar i SAF och alltså bundna av de centrala avtalen mellan parterna på arbetsmarknaden.

Betalar de internationella koncernerna högre löner?

I den politiska debatten tenderar naturligtvis frågorna att ställas på ett något annorlunda sätt än i denna framställning. Särskilt vanligt är att fråga om, eller påstå att, de internationella koncernerna betalar högre löner. Det kan kanske vara av intresse att se hur ett sammanfattande svar byggt på den ovan genomförda analysen skulle se ut.

Vid någorlunda fullständig konkurrens på arbetsmarknaden och/eller en solidarisk lönepolitik bör lönen för likvärdig arbetskraft inte variera mellan företag. Den enhetliga lönenivån skulle dock kunna tänkas ligga något högre genom att de internationella koncernerna ökar effektiviteten i ekonomin och därmed höjer reallönen. Detta förutsätter att företagens ägare inte lyckas ta ut hela effektivitetshöjningen i monopolräntor. En *sådan* reallönehöjande effekt skall emellertid inte ta sig uttryck i

löneskillnader mellan internationella koncerner och andra företag.

Under en period av expansion för internationella koncerner jämfört med övriga företag kan man emellertid vänta sig att de förra erbjuder högre löner eller bättre arbetsvillkor. Utanför långsiktig jämvikt i denna mening skall alltså dessa koncerners eventuella positiva effekt på reallönerna kunna iakttas i form av en löneskillnad eller en skillnad i arbetsförhållanden, vars effekt är att dra löntagare över till mera produktiva sysselsättningar i dessa företag.

Samtidigt kan iakttagelsen att de internationella koncernerna erbjuder högre löner och/eller arbetsvillkor ha ett par helt annorlunda tolkningar. Företeelsen kan bero på att de anställda lyckas komma åt en del av deras monopolräntor genom förhandlingar vid en imperfekt arbetsmarknad. I detta fall är skillnaden inte uttryck för att löntagarna som grupp vinner på att det tillkommer flera och större internationella koncerner, eftersom de själva betalar för detta i form av oligopolpriser. Slutligen kan det tänkas att de internationella koncernerna av skäl som har att göra med deras sofistikerade organisation och teknik anställer ett slags elit ur olika löntagargrupper och betalar de högre löner dessa får vid alla företag. Förklaringen till lönedifferenserna är då helt enkelt en dålig specifikation av olika kvalitet på arbetskraft. Löneskillnaden framstår då som en synvilla. Slutligen föreligger möjligheten att internationella koncerner måste kompensera löntagarna för de risker eller andra obehag dessa anser vara förknippade med utländska företag. Denna tolkning är kanske mindre trolig.

Som framgår av *tabell 12:2* är personalkostnaden per anställd överlag

Tabell 12:2 Personalkostnad i kr per anställd i utlandsägda och svenskägda privata företag i Sverige år 1972

		(1) Utlandsägda företag	(2) Svenskägda företag	(1)/(2)
Hela bolags-sektorn	Samtliga	44 778	38 358	1,17
	Företag >200 anst	45 524	39 662	1,15
Tillverknings-industri	Samtliga	40 271	38 494	1,05
	>200 anst	40 707	39 809	1,02
Livsmedels-industri	Samtliga	38 409	35 722	1,08
	>200 anst	38 259	37 846	1,01
Textil-industri	Samtliga	36 556	30 366	1,20
	>200 anst	38 220	30 759	1,24
Massa- pappers-grafisk ind	Samtliga	39 510	40 031	0,99
	>200 anst	39 249	40 762	0,96
Kemisk industri	Samtliga	42 402	38 385	1,10
	>200 anst	42 277	39 557	1,07
Verkstads-industri	Samtliga	40 506	39 331	1,03
	>200 anst	41 103	39 942	1,03
Varu-handel, restaurang- och hotell-rörelse	Samtliga	49 284	36 048	1,37
	>200 anst	50 681	34 550	1,47

Källor: SM N 1974:40, SOS Företagen 1972.

något högre i utlandsägda än i svenskägda företag i Sverige. Detta är emellertid troligen en företeelse som beror på att företagen bedriver olika slags verksamhet. De utlandsägda företagen i tillverkningsindustrin är i stor utsträckning sysselsatta med återförsäljning och har därför ett större inslag av marknadsföringspersonal som har högre löner än genomsnittet för anställda. Detta återspeglas i att de större företagen uppvisar mindre skillnader. När vi går till de stora livsmedels- och verkstadsindustriföretagen är skillnaden obetydlig. (Skillnaden åt andra hållet för massapapper och grafisk industri förklaras sannolikt av att de utlandsägda företagen är sämre företrädda i vissa delar av den grafiska industrin (med högre löner) än i skogsindustrin.) Några slutsatser går dessvärre knappast att dra av detta material utom att skillnaden är mycket liten för de större företagen i tillverkningsindustrin och att detta är förenligt med tesen att de internationella koncernerna i Sverige inte betalar högre löner än svenskägda företag av motsvarande slag vad gäller storlek, bransch och tillväxttakt.

Externaliteter

Vi har hitintills diskuterat effekter på inkomstfördelningen som går via marknadsprisbildningen. Som framhållits tidigare är det sannolikt att internationell koncernbildning också har effekter vid sidan av prissystemet, trots att företeelsen som sådan i stor utsträckning kan ses som en organisatorisk innovation med det explicita syftet att internalisera externaliteter av olika slag. De externaliteter som det kan vara fråga om är, som framhållits, huvudsakligen att hänföra till utbildning av olika slag av arbetskraft. Det är sannolikt att de internationella koncernerna möjliggör viss verksamhet i sina värdländer som leder till utbildning av arbetskraften på arbetsplatsen. Om företaget inte lyckas internalisera dessa utbildningseffekter genom att de anställda arbetar för lägre löner, så sker naturligtvis en inkomstomfördelning till dessa löntagares förmån. Denna sprids sedan vidare till andra grupper i värdlandet genom att det blir rikligare tillgång på arbetskraft med speciella färdigheter och därmed tendenser till lägre ersättning för deras arbetsinsatser. Värdlandets nationalprodukt stiger således och denna ökning fördelas över de olika produktionsfaktorerna i landet.

Som redan framhållits är det sannolikt att dessa effekter är mest påtagliga när värdlandet är ett u-land, där högt utbildad arbetskraft är en mycket knapp resurs. I ett land som Sverige är förmodligen det antal personer i utländska dotterbolag som får en utbildning på arbetsplatsen, som de inte själva betalar för genom lägre lön, relativt litet och det tillskott dessa får oftast marginellt. Frågan berörs ytterligare i kapitel 13.

11 Internpriser, skatter och tullar

I föregående kapitel analyserades de följder för inkomstfördelningen som kan tänkas bli effekten av ändrade faktorpriser vid internationell koncernbildning. Vi bortsåg därvid från den offentliga sektorns roll i sammanhanget. Myndigheterna i de olika länderna har emellertid infört skatter, tullar och andra avgifter som läggs på vinster och löner, på utrikestransaktioner, på produktion och försäljning. Dessutom finns i flertalet länder olika regleringar som syftar till att ge myndigheterna kontroll över vinsthemtagningar och över de internationella kapitalrörelsernas totala volym, sammansättning och anpassning till den kortsiktiga konjunkturutvecklingen. Slutligen finns olika slag av förmånliga arrangemang, t ex avsättningar till investeringsfonder som påverkar företagens lönsamhet.

Vi kommer här in på den kanske mest grundläggande egenskapen hos de internationella koncernerna. Dessa företag genomför transaktioner som är interna för dem själva men externa för länderna. Genom att myndigheternas kontrollmöjligheter utanför det egna landets gränser är sämre och deras jurisdiktion sammanfaller med nationsgränsen har de internationella koncernerna därför vissa möjligheter att anpassa sin verksamhet till skatter, tullar och regleringar som andra företag saknar. Skälet är då att de internationella koncernerna består av fristående juridiska personer i olika länder som har gemensam ägare och därmed gemensamma intressen. Vi skall i detta kapitel analysera internprissättningen mellan bolag i olika länder tillhörande samma koncern medan kredittransaktioner behandlas i kapitel 12. Vidare berörs något de möjligheter de internationella koncernerna har att minska inkomstskatten för de internationella koncernernas anställda.

Internprissättningens syften

Internprissättning är vanligen en metod att simulera en perfekt marknadsprisbildning inom en koncern eller ett företag för internprestationer, dvs att sätta priser på varor och tjänster som levereras från en del (division, resultatsenhet, filial, dotterbolag, osv) av ett företag till en annan. Syftet med ett sådant förfaringssätt inom ett företag är att uppnå de fördelar som prisbildning på perfekta marknader kan ge i form av

information och incitament. En riktig internprissättning kan ge underlag för jämförelser med andra företag så att olika produktionsled i det egna företaget kan kontrolleras ur effektivitetssynpunkt. Därigenom blir det lättare att avgöra huruvida delar av verksamheten bör utvidgas eller skäras ned eller rentav nedläggas och helt ersättas med utomstående leverantörer. För det andra kan chefer eller arbetsgrupper ges incitament till effektiv verksamhet (bibringas ett stärkt kostnadsmedvetande). Ju mera det finns skäl att decentralisera beslutsfattandet, desto viktigare blir en välutvecklad internprissättning.[1]

När företaget är en koncern som består av flera juridiska personer tillkommer som syften för internprissättning på leveranser mellan dessa att ge en skattemässigt lämplig fördelning av kostnader och intäkter mellan koncernbolagen. Om slutligen koncernens delar är lokaliserade i flera länder blir det naturligt att i internprissättningen ta hänsyn till skillnaderna i skattelagstiftning mellan länder, existensen av tullar och andra avgifter i utrikeshandeln samt restriktioner på överföringar av vinstmedel och kapital mellan dessa länder. Vi skall här inte närmare utveckla internprissättningens allmänna principer utan gå direkt på de aspekter som är speciella för de internationella koncernerna.[2]

Som lätt inses ställs de internationella koncernerna inför vissa målkonflikter när de skall prissätta leveranser mellan koncernbolag i olika länder. Ju större och mera komplicerad till sin uppbyggnad en sådan koncern är, desto viktigare att internprissättningen är marknadsorienterad och återspeglar alternativkostnader för att koncernen skall kunna styras effektivt. Samtidigt kan hänsyn till skatter, tullar och dylikt tala för en helt annan prisstruktur. Vidare kan skattehänsyn och tullhänsyn dra åt motsatt håll. Om ett dotterbolag ligger i ett land med hög företagsbeskattning har moderbolaget anledning att hålla höga priser på sina leveranser till detta dotterbolag för att låta vinsten uppträda i moderbolaget. Om landet har höga värdetullar leder detta emellertid till avbränningar i form av inbetalningar till tullverket i landet. Ibland kan ett land ha låg företagsskatt, men en restriktiv inställning till hemtagning av vinstmedel från landet. Då kan det finnas skäl att låta vinsten i större grad uppkomma i ett högskatteland. Koncernen måste också beakta reaktionerna hos olika nationella myndigheter och löntagargrupper. Skattemyndigheterna och löntagarna vid dotterbolaget i värdlandet bevakar att priserna inte blir för höga på leveranser från moderbolaget, medan tullverket bevakar att de inte blir för låga. Företagsledningen kan demoraliseras i ett koncernbolag som tvingas gå med låg lönsamhet. Slutligen har myndigheterna i värdland och ursprungsland motsatta intressen (liksom löntagarna i de båda länderna).

Internprissättningens möjligheter

Möjligheterna att utnyttja internprissättningen för att undgå lagstiftarens avsikter i olika länder begränsas i viss utsträckning av dessa olika målkonflikter och motsättningar. Någon enighet kan inte sägas föreligga i

[1] Beträffande olika styrsystem och deras egenskaper hänvisas till Ramström (1967), Rhenman (1964) samt Planering och programbudgetering i försvaret (SOU 1969:25).

[2] För en grundlig genomgång av internprissättningens teori och empiriska studier, se Arvidsson (1971) och däri anförd litteratur.

litteraturen om hur stora möjligheterna faktiskt är. Utgångspunkten för analysen är att internpriserna vid internationella leveranser skall vara s k armslängdspriser, dvs de priser som skulle ha gällt om leveranserna hade skett mellan fristående företag på en marknad. Detta föreskrivs i de flesta länders skattelagstiftning och kontrollen tenderar att öka. För denna princip talar också behovet av effektiv styrning av företagets verksamhet.

Kravet på armslängdspriser och rätt för nationell skattemyndighet att helt enkelt omtaxera när sådana priser inte har uttagits förekommer i OECD:s Model Tax Treaty, artikel 9, och återkommer i de flesta viktiga länders lagstiftning. Mest berömd är § 482 i Förenta staternas Internal Revenue Code som har legat till grund för ett stort antal fall där de amerikanska skattemyndigheterna har ingripit och ändrat internprissättningen (Summary Study 1973, Duerr 1972).

I den svenska lagstiftningen är det kommunallagens § 43, 1 mom, som utgör juridiskt underlag för internprissättning över rikets gränser. Detta moment, som ändrades år 1965 (SFS nr 573) för att ansluta sig till den ovannämnda OECD-modellen, har nu följande lydelse:

"Har näringsidkare till någon, som är ekonomiskt intresserad i hans företag eller kan utöva inflytande på dess ledning eller i vars företag han är ekonomiskt intresserad eller på vars företags ledning han kan öva inflytande, försålt varor till lägre pris eller av honom köpt varor till högre pris än de i allmänhet gällande eller i övrigt med honom avtalat ekonomiska villkor som avvika från vad som skulle hava avtalats mellan två av varandra oberoende näringsidkare och har, i följd härav, inkomsten av företaget blivit lägre än den eljest skolat bliva, samt har tillika den, vilken inkomsten i stället tillförts, icke att utgöra skatt för inkomsten här i riket, skall inkomsten av företaget beräknas till det belopp, vartill den kan antagas hava uppgått, därest dylika åtgärder icke vidtagits." (Markstedt 1971.)

I Sverige liksom i många andra länder görs dock undantag när avsteg från armslängdsprincipen kan antas gynna exporten. I propositionen till ovannämnda ändringar av KL § 43, 1 mom, fastslås att ett svenskt moderbolag kan ta ut lägre priser än armslängdspriser av ett utländskt dotterbolag under ett uppbyggnadsskede. (Prop 1965 nr 126, s 57–58.) Liknande bestämmelser återfinns i andra länder.

Internprissättning kan sägas ske efter fyra huvudprinciper (Larsson m fl 1971).

(1) Marknadsbaserade internpriser
(2) Kostnadsbaserade internpriser
(3) Förhandlingsbaserade internpriser
(4) Centralt fastställda internpriser

Marknadsbaserade internpriser är således det internprissystem som krävs i lagstiftningen. Dessa priser är dessutom de som förmedlar den bästa informationen till centrala och lokala beslutsfattare i företaget. De skiljer sig i vissa fall från kostnadsbaserade internpriser, nämligen då den egna företagsenheten är mer eller mindre effektiv än genomsnittet eller då vinstläget allmänt ligger högt eller lågt för den berörda förädlingsverksamheten. Om en enhet t ex får ta ut det pris dess produkt skulle kunna

säljas för på den öppna marknaden och detta internpris gör enheten exceptionellt lönsam så är detta värdefull information till koncernen om att det är i just detta led som lönsamheten framför allt ligger. Vid kostnadsbaserat internpris skulle det koncernbolag som säljer vidare till externa kunder registrera den höga lönsamheten och risk skulle föreligga för att ledningen blir felinformerad med eventuella felinvesteringar till följd.

Kostnadsbaserade priser har ovannämnda nackdelar som information till myndigheter och koncernledning. De är dessutom ofta svåra att sätta, därför att det är svårt att fördela koncernens samkostnader på olika verksamheter. Data som refereras nedan är förenliga med hypotesen att producerande dotterbolag inte belastas med sådana samkostnader och därför framstår som mera lönsamma än moderbolaget. Från vissa synpunkter är detta också riktigt eftersom det kan sägas att dotterbolagen ges möjlighet att utnyttja företagsspecifik kunskap som producerats till en fast kostnad inom företaget på det sätt som beskrivits i kapitel 6.

Förhandlingsbaserade internpriser fastställs som namnet antyder genom förhandlingar mellan företagsenheterna. Detta är ett sätt att åstadkomma en intern marknad, och förutsätter vanligen att enheterna har rätt att i stället handla med fristående företag. Centralt fastställda internpriser slutligen kan antingen syfta till att ge underlag för koncernens centrala planering av verksamheten och/eller att ta fram intäkter och kostnader i de företag där det av tidigare nämnda skäl framstår som taktiskt och strategiskt befogat.

Larsson m fl (1971) fann i sin undersökning av 235 större svenska företag att 194 tillämpade internprissättning. Av dessa tillämpade 127 mer än en av de nämnda metoderna för prissättning medan flertalet av de övriga använde kostnadsprissättning (tabell 11:1).

Det visade sig också att kostnadsprissättning var vanligast. Detta förekom i 158 av företagen medan marknadsprissättning användes i 109 företag. De båda övriga metoderna förekom vardera i ett femtiotal företag. Fördelningen skilde sig inte på något entydigt sätt för den andel av företagen som hade självständiga enheter utomlands.

De varor som är lättast att åsätta marknadsbaserade internpriser är naturligtvis de som är någorlunda standardiserade och föremål för marknadsprisbildning. Detta gäller råvaror som stål och papper, men även för mera standardiserade komponenter som vevaxlar och elmotorer bör

Tabell 11:1 Fördelningen av 194 större svenska företag efter internprissättningsmetod

Endast marknadspriser	16
Endast kostnadspriser	43
Endast förhandlingspriser	3
Endast centralt fastställda priser	4
Mer än en metod	127
Summa	194

Källa: Larsson m fl (1971).

det egentligen kunna fastställas marknadspriser. Vidare hör leveranser från produktionsbolag till försäljningsbolag oftast till denna grupp, emedan det vanligen sker sådana leveranser till försäljningsbolag både hemma och utomlands. Dessa leveranser kompliceras dock av att prisbildningen under oligopol också skiljer sig från land till land för samma produkter av skäl som har med konkurrensförhållandena att göra snarare än med koncernernas strävanden att minimera skatte- och tullbetalningar.

Den nästan totala frånvaron av vinster i de utlandsägda oljebolagen i Sverige under många år på sextiotalet är ett exempel på dessa komplikationer. Existensen av svenska oljeföretag (framför allt OK och Nynäs) med redovisade vinster kan synas peka på att de utlandsägda borde ha redovisat vinster om de internationella oljebolagen hade tillämpat armslängdsprincipen vid sin internprissättning. Mot detta kan invändas att vinstbeskattningen överlag för de utländska oljebolagen har legat på ungefär samma nivå i producentländer och konsumentländer och att det alltså inte har funnits anledning för de internationella oljebolagen att med hjälp av höga priser i tidiga förädlingsled ta fram vinsterna i producentländerna. Som framhållits av Carling i ett av utredningens tidigare betänkanden (SOU 1966:21, s 37–38) får dock sannolikt oljebolagens inkomstskattebetalningar till producentländernas regeringar delvis ses som ett slags avgift för utnyttjande av råvarukällorna. Om de redovisade vinsterna hade varit lägre i dessa länder hade sannolikt oljebolagen tvingats betala mera till staterna i någon annan form.

Detta innebär att oljebolagen under sextiotalet kanske kan sägas ha haft en internprissättning som minskat deras skatter och andra inbetalningar till statskassorna åtminstone i konsumentländerna. Samtidigt är det tydligt att den tillämpade prissättningen ofta inneburit att avdragsmöjligheter har gått förlorade i konsumentländer och att dotterbolagen där har förlorat marknadsandelar till fristående oljeföretag i vissa produkter. Detta sammanhänger dock kanske i högre grad med oligopolstrukturen och de därav följande riskerna med en alltför aktiv prispolitik än med en strävan att undgå beskattning i Sverige. Under det senaste året har dock läget förändrats kraftigt i producentländerna och skapat ett helt nytt läge där råoljans pris är givet för oljebolagen.

I dylika fall med relativt standardiserade varor har dessutom myndigheterna (skatteverk, tullverk, valutastyrelse) principiella möjligheter att kontrollera prissättningen, och eventuella hinder sammanhänger sannolikt oftast med bristen på resurser för kontroll (eller med bristande intresse). Även om koncernerna använder någon av de övriga tre metoderna för internprissättning finns denna kontrollmöjlighet. När det gäller komponenter som är företagsspecifika (delar till differentierade varaktiga konsumtions- och investeringsvaror) är däremot de principiella svårigheterna större.

Som visades i kapitel 2 (tabell 2:18) utgjordes 29 procent av exporten och 26 procent av importen av interna koncerntransaktioner. Härav var emellertid större delen leveranser till försäljningsbolag, där det principiella problemet i enlighet med resonemanget ovan inte är så stort. Det är bland de 10 procenten av både exporten och importen som utgörs av

leveranser mellan tillverkningsföretag som vi har den för myndigheterna svårkontrollerade internprissättningen. En del av dessa 10 procent måste dock vara svenska papperstillverkares leveranser av papper till dotterbolag (se kapitel 8) och andra standardiserade varor. Mindre än 10 procent av utrikeshandeln, dvs mindre än 10 miljarder kr, skulle i så fall vara en maximivolym för de varuleveranser där internprissättningen kan innebära att betalning av skatter och tullar minskas. Sannolikt är dock den verkliga siffran för detta utrymme väsentligt mindre, emedan en stor del av dessa leveranser mellan tillverkningsbolag är färdiga eller nästan färdiga varor för återförsäljning.

Det ligger i problemets natur att vi inte vet hur stor omfattning en manipulerad internprissättning på dessa 10 miljarder i utrikes transaktioner har netto och hur stor förlust (eller möjligen vinst) stat och kommun i så fall gör. Vore det någorlunda enkelt att beräkna skulle skattemyndigheterna göra undersökningar, och manipulationer skulle vara uteslutna. Det förefaller sannolikt att de totala skatteintäkterna endast påverkas marginellt, eftersom dessa är mycket stora i förhållande till de maximibelopp det kan röra sig om.[3] Däremot kan det givetvis gälla betydande belopp för enskilda företag. Det bör dock ånyo understrykas att någon kunskap på detta område inte föreligger.

När det gäller interntransaktioner i form av företagsledartjänster, teknisk kunskap, licenser och dylikt är möjligheterna till kontroll från myndigheternas sida långt mindre. Man kan åtminstone i princip tänka sig att ett moderbolag bara behöver sända en faktura avseende företagsledartjänster eller teknisk rådgivning när det önskar överföra medel för uttag som vinst i moderbolagets hemland i stället. Emellertid registreras dessa transaktioner i betalningsbalansen och blir därmed kända till sin totala omfattning. År 1973 uppgick betalningarna över Sveriges gräns för licenser, royaltyn, patent och administrationskostnader inte till mer än 779 miljoner kr utflöde och 322 miljoner kr inflöde totalt. Även om vi skulle anta att en större andel av importen av sådana tjänster är "luftfakturor", t ex en tredjedel, blir den undanhållna skatten mycket liten i relation till skatten på de totala faktorinkomsterna i landet.

Tillverkningsindustrins rörelseresultat före avskrivningar år 1973 uppgick till omkring 15 miljarder kr och dess förädlingsvärde till över 50 miljarder kr. Slutsatsen synes vara att effekten på inkomstfördelningen mellan arbete och kapital i Sverige av även sådana maximibelopp som vi har räknat med när det gäller internprismanipulationer i utrikeshandeln i varor och tjänster är liten. Det är dessutom föga troligt att priser som är felsatta är felsatta åt samma håll. Sverige framstår nämligen knappast som ett särskilt utpräglat högskatteland för företagen vid jämförelse med andra industriländer. Beskattningen av bolagsvinster ligger runt 50 procent i flertalet länder. Långt viktigare för den faktiska skattebelastningen på ett företags verksamhet är de olika avdrag som får göras för avskrivningar, FoU-utgifter, fondavsättningar och dylikt. Sverige torde med sina liberala avskrivningsregler och investeringsfonder vara ett attraktivt land för många typer av verksamhet. Dessa förhållanden hör emellertid till de faktorer vi redan har använt i del II för att förklara *den*

[3] Tullintäkterna torde vara så små i sammanhanget att vi kan bortse från dem. I princip bör de något minska det belopp som eventuellt blir undandraget statskassan, eftersom detta förutsätter att utlandsägda dotterbolag i Sverige överfaktureras.

internationella lokaliseringen av ekonomisk verksamhet. Det finns ingen anledning att anta att dessa leder till en internprissättning som *allmänt* syftar till att flytta över *redovisningen av vinster* till länder med förmånliga regler i detta avseende. Det är endast om ett dotterbolag till en internationell koncern skulle ha en så förmånlig skattesituation att det skulle redovisa förluster som inte får dras av i moderbolagets taxering i hemlandet som det blir lönsamt att föra över vinster dit med hjälp av internprissättning.

En utveckling mot striktare kontroll från myndigheternas sida av de internationella koncernernas internprissättning har ägt rum. Särskilt Förenta staternas och Västtysklands skattemyndigheter har skärpt sin kontroll kraftigt under senare år. I Förenta staterna är det den nyssnämnda § 482 i Internal Revenue Code jämte Subpart F och den s k "doomsday tax" (§ 1248) som är underlag för skattemyndigheternas övervakning. I Västtyskland finns sedan september 1972 den s k Aussensteuergesetz. De nordiska länderna har det s k nordiska handräckningsavtalet av den 9 november 1972 som gör det möjligt för dem att använda varandras fiskala resurser för undersökning och indrivning. Automatisk information går till nordiska grannländer där det finns dotterbolag till företag i det egna landet. EG-länderna arbetar på ett liknande system som dock anses ta lång tid att få fram (Edwardes-Ker 1974, kap 4, s 14). Mest lovande på området är kanske det arbete som utförs i WP 6 av OECD:s Committee of Fiscal Affairs och pekar fram mot ett multilateralt utbytesavtal med automatik beträffande information om företag, deklarationshandlingar m m. Alla OECD-länder förefaller vara intresserade av en sådan utveckling och det kan antas att utrymmet för internationella koncerner att manipulera internprissättningen därmed kommer att krympa mycket väsentligt.

Denna slutsats gäller då leveranser mellan koncernbolag av varor och tjänster som inte innehåller betydande element av "sunk costs". Myndigheter har då *i princip* samma möjligheter att beräkna kostnaderna som företagen själva och problemet ligger närmast i att ge de berörda myndigheterna tillräckliga resurser och befogenheter.

När det gäller kunskap och andra resurser som producerats till fasta kostnader inom koncernen på det sätt som analyserats i kapitel 7 blir svårigheterna däremot stora. Om ett moderbolag i Förenta staterna utvecklar en produkt eller process genom satsningar på FoU och sedan utnyttjar denna genom produktion och försäljning med hjälp av ett dotterbolag i Sverige, så är det inte självklart hur redovisningen mellan dotterbolag och moderbolag bör se ut. Skall dotterbolaget erlägga royaltyn eller licensavgifter för utnyttjande av moderbolagets tekniska kunskaper och redovisa den vinst som hade uppstått om det som ett av många svenska företag hade kunnat ge anbud på att få tillverka produkten på licens? Eller skall dotterföretaget inte betala alls utan få gå med en kraftig vinst som sedan inlevereras till moderbolaget?

Värdlandets regering har anledning att vilja ha den senare lösningen, som ger det skattemedel på vinsten, medan ursprungslandets regering av motsvarande skäl kan antas föredra den förra. De anställda har kanske i

detta fall samma intresse som sina länders regeringar, emedan höga vinster i ett företag i enlighet med resonemangen i kapitel 10 tenderar att "läcka ut" till företagets anställda i viss utsträckning. Den internationella koncernens aktieägare har ofta anledning att vilja få vinsterna att uppstå i länder med lägre företagsbeskattning, vilket kan innebära att de vill att vinsterna till stor del skall tas ut i ett tredje land med hjälp av ett dotterbolag där.

Från samhällsekonomisk effektivitetssynpunkt förefaller det rimligt att dotterbolaget betalar de avgifter till moderbolaget som tillverkningsrättigheterna skulle ha betingat på en marknad med anbudskonkurrens. Avkastningen på FoU-investeringar blir då återspeglad i redovisningen, ger korrekt underlag för beslutsfattarna i företagen och blir beskattad där investeringarna gjorts. Denna typ av internprissättning är emellertid långt svårare att bedöma för skattemyndigheterna, eftersom man då måste ha en uppfattning om förhållandet mellan FoU, produktdifferentiering och dylikt å ena sidan och intäkter under en tidsperiod å den andra.[4]

Förutom myndigheternas hårdnande kontroll lägger de övriga ovannämnda faktorerna en hämsko på de internationella koncernernas möjligheter att utnyttja internprissättningen för vinstöverföringar mellan länderna. En utveckling mot ökat löntagarinflytande och därav följande löntagarinsyn i bl a företagens redovisning får antas göra det allt svårare att förra en internprispolitik i enlighet med enbart aktieägarnas intressen.

Ett annat hinder utgör koncernens eget behov av information om kostnader och intäkter i de olika dotterbolagen för att kunna styra koncernen. Om den officiellt för revisorer och myndigheter redovisade bokföringen anpassas efter skatte- och tullhänsyn skulle ett annat system med skuggpriser behöva användas av koncernledningen för att skapa ett korrekt beslutsunderlag. I mycket stora och komplicerade företag kan detta vara ganska svårt. Som redan framhållits sker visserligen en stor del av inom-koncern-leveranserna över Sveriges gränser till försäljningsbolag, varvid det inte torde vara så svårt att arbeta med ett annat pris i koncernledningens kalkyler. Å andra sidan är dessa fall de som är lättast att kontrollera för myndigheterna. Ett visst mått av självreglering föreligger således såtillvida att den typ av internprissättning som är svårast att kontrollera för utomstående också är svårast att använda utan fördärvliga följder för koncernens styrning.[5] Slutligen torde revisorerna utgöra ett problem när det gäller att ändra internprissättningen någorlunda kraftigt för att åstadkomma överföringar mellan koncernbolag i olika länder. Välrenommerade revisionsföretag torde ha svårt att låta stora förändringar i internpriserna passera om det inte finns några förskjutningar i kostnadsförhållanden att peka på. Däremot är revisorerna knappast något hinder för långsiktig över- eller underfakturering mellan koncernbolag inom rimliga gränser, eftersom det inte åligger dem att bedöma de reviderade företagens pris- och marknadspolitik.

[4] Det är väsentligt att skilja problemet att klara ut vad som skall betraktas som beskattningsbar inkomst i ett företag från problemet med internprissättning. Alla företag, inhemskt eller utländskt ägda, har naturligtvis möjligheter att ta ut sina rörelseöverskott i vinst eller disponera dem i andra former tills vidare.

[5] En studie av Arpan (1971) pekar framför allt på styrproblem och myndigheternas påtryckningar som faktorer vilka driver fram en korrektare internprissättning.

Några statistiska uppgifter

Om internprissättningen används av internationella koncerner i stor utsträckning för att föra inkomster ut från Sverige innebär detta givetvis i första hand att handel mellan svenska företag och företag i lågskatteländer tillhörande samma koncern som motiveras av "vanliga" företagsekonomiska skäl (produktions- och transportkostnader, marknadsförhållanden osv) prissätts så att svensk import övervärderas och svensk export undervärderas. I andra hand kan dessutom handel mellan Sverige och andra länder med likartade skatteförhållanden dirigeras via ett dotterbolag i ett lågskatteland med sådan internprissättning att vinsterna uppstår i detta dotterbolag. Huruvida sådana avvikelser från kommunallagens § 43, 1 mom, i prissättning förekommer i större omfattning kan endast skatte- och tullmyndigheter avgöra genom att sätta in relativt betydande personalresurser och samarbeta med motsvarande myndigheter i andra länder. En sådan utveckling är som framhållits i gång, men tills vidare är mycket litet känt om hur stort problemet är med de internationella koncernernas internprissättning över Sveriges gränser. Vissa data kan dock användas för att kasta ytterligare ljus över frågan.

Det följer av de förda resonemangen att det huvudsakligen är i handeln mellan Sverige och mera typiska lågskatteländer som det går att vinna större belopp genom att manipulera internprissättningen. De utpräglade skatteparadisen är länder med vilka Sverige har ingen eller obetydlig handel (Gibraltar, Bahamas, Bermuda, Hongkong, Panama, osv; se Edwardes-Ker (1974)). Naturligtvis kan internationella koncerner utnyttja dessa i sin handel med tredjeländer och på olika vägar minska skattebetalningarna även i Sverige. Därvid torde man dock vara nere i andra ordningens storheter. De väsentliga möjligheterna för internationella koncerner att med internprissättningen minska sina skattebetalningar i Sverige ligger därför sannolikt i handeln med Schweiz-Liechtenstein.

Det kan förefalla vara en viss fingervisning att Schweiz (inklusive Liechtenstein) var *inköpsland* för 2,1 miljarder kr svensk import år 1973 men ursprungsland för endast 1,2 miljarder kr. Nära en miljard kr svensk import från Schweiz var alltså tillverkad i tredje land och såld via Schweiz. Det kunde då ligga nära till hands att anta att Schweiz' roll som förmedlingsland beror på dess lågskattekaraktär. Det visar sig emellertid att endast ca 350 miljoner kr av den totala importen från Schweiz bestod av transaktioner inom en koncern. Minst 600 miljoner kr import från tredje land via Schweiz utgjordes alltså av transaktioner mellan svenska importörer och från dessa fristående leverantörer i Schweiz (SCB Tullenkät).

Däremot kan det betyda att internationella koncerner har sålt från tredje land till dotterbolag i Schweiz till låga priser varefter dotterbolagen i Schweiz har exporterat till fristående kunder i Sverige. Det förefaller alltså som om det i huvudsak inte är den svenska statskassan som förlorat skatteintäkter utan myndigheter i tredje land. Det kan visserligen vara så att Schweiz av helt andra s a s legitima skäl har valts som förmedlingsland. Med tanke på Schweiz' läge utan hamnar ter sig detta föga troligt.

Tabell 11:2 Import 1973 med Schweiz som inköpsland och annat land som ursprungsland. Urval av varor och länder

SITC	Ursprungsland		Mkr
Fisk	Norge		22,9
	Danmark		14,8
	Indien		10,3
Kaffe	Brasilien		102,3
Fodermedel	Turkiet		15,9
Rågummi	Frankrike, USA, m fl		20,2
Malmer och skrot	Irland, m fl		36,0
Oljor			72,9
Kem. grundämnen etc	Västtyskland, m fl		34,9
Läkemedel	USA, m fl		37,1
Plaster	USA, m fl		27,1
Garn, vävnader			37,9
Järn och stål	Japan 13,1; Sydafrika 23,6		80,4
Arb. av metall			11,0
Icke el. maskiner	Västtyskland, m fl	23,0	135,0
	Belgien	14,4	
	Storbritannien	11,7	
	Frankrike	20,3	
	USA	51,7	
El. maskiner	Västtyskland	5,3	58,2
	Japan	20,4	
	USA	21,5	
Transportmedel	Storbritannien	20,0	46,7
	Belgien	9,3	
	Japan	7,5	
Kläder	Finland	3,5	13,7
	Portugal	6,9	
Skor	Italien	2,0	10,0
	Österrike	5,0	
Instrument	USA, Västtyskland, m fl		14,0
Antal färdiga varor			30,2
Samtliga varor			948,1

Källa: Uppgifter från SCB.

Varusammansättning och ursprungsländer enligt tabell 11:2 pekar knappast på att Schweiz är det naturliga förmedlingslandet av andra skäl.[6]

Det är sannolikt så att avsättningspriserna i Sverige är givna av konkurrensförhållandena på den svenska marknaden för en import från Schweiz som går till Sverige som internleveranser inom internationella koncerner. Den del av denna import som utgörs av leveranser till försäljningsbolag i Sverige är inte möjlig att vinna särskilt mycket på genom internprismanipulation eftersom försäljningsbolagens andel i avsättningspriset är liten. Vi skulle alltså komma ner till ett belopp på knappt 100 miljoner kr år 1973 som utgjordes av leveranser från tillverkningsbolag i Schweiz till tillverkningsbolag i Sverige, där en avvikande internprissättning av skatteskäl kan ge någorlunda stora skattevinster för företagen.

När det gäller svensk export till Schweiz är det lättare att föreställa sig en skattemotiverad internprissättning i stor omfattning. Exporten från

[6] Detta är däremot fallet med importen via Storbritannien och Danmark. Från det förstnämnda landet köptes varor för 2,2 miljarder med ursprung i tredje land år 1973. Denna import utgjordes till 1,6 miljarder av olja från Mellersta Östern och Afrika. Danmark var inköpsland för svensk import från tredje land till ett belopp på ca 1/2 miljard. Ingetdera landet erbjuder veterligt några större skattefördelar för sådan handel, men båda har ett gynnsamt läge och en traditionellt välutvecklad partihandel i vissa produkter.

Sverige till kunder tillhörande samma koncern som exportören uppgick till ca 500 miljoner kr år 1973. Endast ett tjugotal miljoner härav såldes till tillverkningsbolag. Här lockar alltså slutsatsen att koncerner i Sverige upprättar försäljningsbolag i lågskattelandet Schweiz delvis för att med hjälp av låga priser vid försäljning till Schweiz låta vinsterna i större utsträckning redovisas där. Andelen av exporten som utgörs av internleveranser är emellertid inte slående hög vid export till Schweiz jämfört med andra länder och Schweiz används inte heller som förmedlingsland i större utsträckning. Endast drygt 100 miljoner kr av exporten såldes via Schweiz till tredje land.

Några långtgående slutsatser kan naturligtvis inte dras av den typ av data vi förfogar över på detta område, men det allmänna intrycket är kanske att internprissättningen inte används i svensk *varu*handel med omvärlden för att i större utsträckning minska skattebelastningen på de internationella koncernerna. Det skall emellertid observeras att vi då har sett till totalsiffror och genomsnittliga skattebelastning. För enskilda företag och varor kan naturligtvis vinsterna likafullt vara mycket stora och en aktiv skattemotiverad manipulation av internpriserna pågå.

För handeln i tjänster är som framhållits kontrollen av internprissättningen långt svårare. Det är därvid posten licenser, royaltyn och patent som är av störst intresse emedan detta är en typisk debitering över gränsen mellan moderbolag och dotterbolag. Totalbeloppen för denna post uppgick för 1973 inte till mer än 159 miljoner kr inflöde och 316 miljoner kr utflöde enligt riksbankens statistik. Även om denna statistik är mycket otillförlitlig och behöver justeras framför allt på inflödessidan torde man kunna utgå från att beloppen inte är mer än några hundra miljoner kr.[7] Som framgår av tabell 11:3 tycks inte heller slagsidan mot lågskattelandet Schweiz på utflödessidan vara särskilt påtaglig även om betalningarna dit är högre än de är till större länder som Västtyskland och Storbritannien. Den överföring till Schweiz som dock kan antas föreligga gäller sannolikt till stor del utländska internationella

Tabell 11:3 Betalningar för licenser, teknisk kunskap, varumärkesrättighet m m över Sveriges gränser, milj kr

	1965	1970	1971	1972	1973
Till utlandet					
Norden[a]	9	18	16	20	20
Storbritannien	10	13	13	13	20
Västtyskland	8	17	16	20	23
Schweiz	11	23	25	24	29
Förenta staterna	50	105	116	137	130
Från utlandet					
Norden[a]	3	5	14	15	13
Storbritannien	8	9	6	8	11
Västtyskland	6	16	12	12	15
Schweiz	1	2	1	5	2
Förenta staterna	11	15	17	16	25

[a] Danmark, Finland och Norge.

Källa: Uppgifter från Sveriges riksbank.

[7] Riksbanken uppjusterade hela valutainflödet under Övriga tjänster (dit licenser, royaltyn, patent hör) med 800 miljoner kr år 1973.

koncerner som kan redovisa sina intäkter i Schweiz i stället för i tredje land. I detta fall är det dock inte fråga om förluster för den svenska statskassan.

Tabell 11:3 bör betraktas med viss skepsis. Sverige betraktas allmänt som ett tekniskt framstående land och som visats är det netto ett utpräglat ursprungsland. Man skulle då vänta sig att de många svenska dotterbolagen utomlands skulle betala betydande belopp av detta slag till sina moderbolag i Sverige. De utlandsägda företagen i Sverige å andra sidan utgörs i ganska stor utsträckning av företag som torde ha köpts upp därför att de förfogade över en speciell teknik men saknade möjligheter att finansiera sin tillväxt, snabbt bygga upp sin marknadsföring utomlands och dylikt. Detta gäller t ex företag som Findus, Flygts pumpar, Ljungmans Verkstäder. Andra företag som IBM, Philips och några till är naturligtvis nettoimportörer av teknik, men det är likafullt svårt att tro att Sverige skulle vara nettoimportör av teknik inte bara från Förenta staterna utan även från Norden.

Skillnaderna mellan totalt in- och utflöde beror emellertid sannolikt huvudsakligen på ofullständig täckning i statistiken på exportsidan. Någon manipulerad internprissättning behövs inte för att förklara dem. Däremot är den mycket låga siffran för intäkter från Schweiz egendomlig.

Nu gäller dessa betalningar inte bara interntransaktioner i internationella koncerner och det är inte heller rimligt att tro att sådana företag skulle ha anledning att försöka ta ut sina inkomster i övriga Norden eller Västtyskland eller ens Förenta staterna av skatteskäl. Å andra sidan kan betalningar gå i kedjor, varvid den typ av uppgifter som redovisas i tabell 11:3 inte är så upplysande, ens när de är helt korrekta. Vidare kan det väl tänkas att strängare lagar och strängare övervakning i vissa länder föranleder internationella koncerner att redovisa mera av inkomster i dessa länder för att undvika oförmånlig publicitet och förlust av goodwill hos myndigheter och allmänhet snarare än för att minimera sina skatte- och tullbetalningar.

Den allmänna slutsatsen av analysen blir således att vår kunskap är liten om huruvida internprissättningen i internationella koncerner leder till stora effekter på inkomstfördelningen mellan företagens ägare och övriga grupper, men att a priori-skäl och tillgängliga data pekar på motsatsen. Däremot motsäger dessa inte att enskilda företag kan undgå skatt i stor omfattning. Fördelnings- och rättviseproblemen mellan företag är med säkerhet stort, emedan möjligheterna att utnyttja skillnader i lagstiftningen mellan länderna beror av företagens organisation, produktionsinriktning och geografiska lokalisering som ändå huvudsakligen bestäms av andra faktorer än skatter, tullar och valutareglering.

Dotterbolagens lönsamhet

De utländska dotterbolagens lönsamhet är en av de stora stridsfrågorna i debatten om de internationella koncernerna. Kritik framförs därvid både

Tabell 11:4 Alternativa mått på lönsamheten 1970 i tre företagsgrupper

Lönsamhetsmått i procent	De svenska koncern-delarna	Producerande dotterföretag i utlandet	Hela svenska industrin
Bruttovinstmarginal	12	12	8
Bruttovinst/fasta anläggningstillgångar	33	40	27
Total räntabilitet	–	9	4
Räntabilitet på eget kapital	–	10	7

Källa: Swedenborg 1973, Appendix.

mot för höga och för låga vinster på grund av redan berörda intressekonflikter mellan värd- och ursprungslandsregeringar och mellan anställda vid moder- respektive dotterbolag. Ibland gäller kritiken dotterbolagens monopolställning i värdlandet som leder till höga vinster. Detta är ett problem som redan har diskuterats i föregående kapitel. Här intresserar vi oss enbart för huruvida de vinster som görs redovisas korrekt eller justeras med hjälp av internprissättningen.

I Sverige har de utländska oljebolagens låga redovisade vinster stått i förgrunden i debatten. I allmänhet är dock dotterbolagens registrerade lönsamhet högre än genomsnittet för värdlandets industri och ofta högre än moderbolagens (Brooke-Remmers 1970, s 216, Multinational Corporations 1973, tabell 37, Dunning 1973, tabell 2.3 och 2.4). Thiel visar att de svenskägda producerande dotterbolagen som grupp år 1970 var mera lönsamma än de motsvarande svenska koncerndelarna, som i sin tur var mera lönsamma än övrig svensk industri (Swedenborg 1973, Appendix A). Detta gällde för de två lönsamhetsmått som Thiel kunde beräkna för alla dessa tre företagsgrupper och författarens överväganden leder till slutsatsen att samma förhållande torde gälla de båda övriga måtten i tabell 11:4.[5]

Beträffande de utlandsägda företagen i Sverige är det väl känt att flera av de mest lönsamma företagen i landet är dotterbolag i utländska koncerner. År 1973 var de fem mest lönsamma företagen i Sverige utlandsägda (tabell 11:5). Dessa utlandsägda företag synes överlag ha en

Tabell 11:5 Mest lönsamma företag i Sverige år 1973. Procentuell avkastning på arbetande kapital

1.	Rank Xerox AB	42
2.	IBM Svenska AB	30
3.	Kodak AB	29
4.	Unifos Kemi AB	26
5.	Svenska Unilever AB	25
6.	Nymölla AB	23
7.	Stenberg-Flygt AB	22

Anm: Unifos Kemi AB är ett samprojekt hälftenägt av KemaNord och Union Carbide.
Källa: Veckans affärer nr 26, 1974.

[5] Eliasson (1972) fann emellertid att för de 23 största svenska företagen var lönsamheten högre i de svenska koncern-delarna än i de utländska dotterbolagen oavsett hur han beräknade det sysselsatta kapitalet. Det har inte kunnat fastställas varför denna skillnad föreligger.

lönsamhet som återspeglar hela den internationella koncernens lönsamhet. Åtminstone Rank Xerox, IBM och Kodak synes ha haft en redovisad lönsamhet för hela koncernen som ligger nära den som redovisades i de svenska dotterbolagen.

Det visar sig också att denna skillnad gäller hela den utländska företagssektorn i genomsnitt jämfört med den svenskägda och oavsett vilket lönsamhetsmått som används. Det framgår av tabell 11:6 att det viktiga undantaget är de utlandsägda varuhandelsföretagen, vilka genomgående har lägre lönsamhet. Detta beror till en del på att de utländska oljebolagen i denna statistik från SCB klassificeras under varuhandel, men även utan deras inflytande skulle de utländska försäljningsbolagen redovisa lägre genomsnittlig lönsamhet än de svenskägda.

De utlandsägda företagens lönsamhet är också genomgående högre vid jämförelser mellan branscher och företag av olika storlek. Som tabell 11:7 visar är skillnaden för de större företagen med över 200 anställda ungefär densamma. Bland branscherna är det endast massa-, papper- och

Tabell 11:6 Alternativa mått på lönsamheten hos utlandsägda och svenska företag 1971

Mått	Samtliga företag		Tillverkn. industri		Varuhandel	
	Utl	Sv	Utl	Sv	Utl	Sv
Rörelseöverskott efter avskrivningar/total balansomslutning	3,5	2,3	5,6	2,9	0,5	2,9
Rörelseöverskott *före* avskrivningar/total balansomslutning	7,1	5,3	9,4	6,7	2,6	5,2
Rörelseöverskott efter avskrivningar/omsättning (bruttointäkt)	2,9	2,3	4,5	3,0	0,4	1,3
Rörelseöverskott efter avskrivningar/eget kapital	19,4	14,4	29,4	12,5	3,0	19,4

Källor: SM N 1973:32. SOS: Företagen 1971.

Tabell 11:7 Lönsamheten hos utlandsägda och svenskägda företag i Sverige 1971

Bransch	Utlandsägda	Svenskägda
Samtliga företag	3,5	2,3
Företag > 200 anställda	3,7	2,3
Tillverkningsindustri	5,6	2,9
Livsmedelsindustri	6,1	2,8
Textilindustri	6,1	2,9
Massa-, pappers-, grafisk ind	3,7	3,9
Kemisk industri	6,0	4,1
Verkstadsindustri	5,3	2,8
Varuhandel	0,5	2,9

Anm: Lönsamheten är här definierad som rörelseöverskottet efter avskrivningar på materiella anläggningstillgångar (men före justering för finansiella utgifter och intäkter) i procent av total balansomslutning.
Källor: SM N 1973:32. SOS: Företagen 1971.

grafisk industri som visar en svag skillnad åt motsatt håll. Utredningen har inte fastställt orsaken härtill.

Denna relativt allmänna tendens att de producerande dotterbolagen utomlands är mera lönsamma än övrig industri i värdlandet och ofta kanske också än sina moderbolag i ursprungslandet kan bero på att de internationella koncernerna inte låter sin internprissättning styras av skatter och tullar så mycket i dessa fall utan följer några andra redovisningsprinciper. Lönsamhetsskillnaden skulle kunna följa av att de internationella koncernerna överlag befinner sig i ett skede där de inte har anpassat sin geografiska struktur till nya marknadsmässiga, tekniska och organisatoriska förhållanden. De skulle kunna sägas befinna sig utanför långsiktig jämvikt. Slutsatsen skulle då vara att en snabb fortsatt expansion utomlands kan förväntas. Nu vet vi emellertid inte vad den marginella lönsamheten, dvs lönsamheten på nya investeringar i dotterbolag utomlands, är. Denna kan ju redan ha drivits ned till densamma som dessa koncerner har på investeringar i sina ursprungsländer.

Den redovisade lönsamheten i privata företag synes också ligga högre i Förenta staterna än i många andra industriländer av skäl som inte här kan diskuteras. Det är begripligt att amerikanska företags dotterbolag utomlands har höga lönsamhetskrav på sig av detta skäl, och etableringar utomlands kanske inte görs om inte en "amerikansk" lönsamhet kan uppnås. Eftersom amerikanska dotterbolag dominerar bland utlandsägda företag i flertalet länder inbegripet Sverige slår denna höga lönsamhet igenom i genomsnittssiffrorna för alla utlandsägda företag. (Brooke-Remmers 1970, s 222.)

Vidare är de marknader på vilka de internationella koncernerna verkar oligopol med betydande hinder mot inträde, varför det är rimligt att vänta sig högre lönsamhet under långa perioder i sådana företag (Caves 1971.) En annan förklaring som redan berörts är att de utländska dotterbolagens lönsamhet blir missvisande återgiven på grund av att de inte betalar riktiga ersättningar för teknisk kunskap, hjälp med företagsledning och annan service från moderbolaget. Flera av de undersökningar den brittiska Monopolies Commission har gjort av dotterbolag i Storbritannien till internationella koncerner har gällt denna fråga. Dunning (1958 och 1969) och Reddaway (1967, s 102) kom till uppfattningen att det är vanligare med underfakturering än överfakturering av utländska dotterbolag. Sådana uppfattningar måste emellertid bygga på föreställningar om vad som är en "riktig" fakturering, vilket är mycket svårt att avgöra.

Både Kodak och Procter and Gamble har hävdat inför den brittiska Monopolies Commission att deras brittiska dotterbolag betalade mindre för teknisk kunskap och service från moderbolagen än det skulle ha kostat dem att köpa motsvarande tjänster på marknaden. Brittiska Kodak betalade i slutet av 60-talet en årlig royalty på 3 procent av sin nettoförsäljning till moderbolaget, varav hälften för nyttjande av moderbolagets patent. Brittiska Procter and Gamble betalade 1,5 procent av sin nettoförsäljning till moderbolaget (Brooke-Remmers 1970, s 219). Det är svårt att se hur man skall kunna få ett grepp om internprissättningen i

detta fall, när det är fråga om att bedöma hur FoU och marknadsföringsinvesteringar skall fördelas både över tiden och mellan produkter och koncernbolag. Det bör dock observeras att svårigheter att bedöma vad som är vinst i ett företag föreligger även utan internationell koncernbildning.

Dessa problem blir särskilt påtagliga när det gäller läkemedelsindustrin där FoU-kostnaderna utgör en mycket stor del av de totala kostnaderna. Enligt Koncentrationsutredningens undersökning var FoU-utgifterna 10–15 procent av försäljningsvärdet i slutet av 60-talet och var då i stigande (SOU 1969:36, s 104). Den schweiziska läkemedelskoncernen Hoffman La Roches prissättning av librium och valium har tilldragit sig stor uppmärksamhet som ett exempel på detta. Monopolies Commission konstaterade att det brittiska Hoffman La Roche-bolaget hade fått betala 437 respektive 979 pund per kilo för dessa läkemedel till moderbolaget trots att den aktiva substansen kunde fås från flera italienska tillverkare till 9 respektive 20 pund per kilo. Hoffman La Roche förklarade att dess försäljningspriser fastställdes genom en beräkning av vad man kunde få ut på den brittiska marknaden. Från detta drogs kostnader för verksamheten i det brittiska dotterbolaget samt bidrag till koncernens FoU och övriga samkostnader. Residualen kallades helt enkelt internpriset på librium och valium för det brittiska dotterbolaget. Koncernen hade då också låtit en vinst uppstå i det brittiska dotterbolaget som de brittiska skattemyndigheterna hade godkänt vid prisdiskussioner i förväg.

Monopolies Commission beräknade att Roche-koncernens vinst på försäljningen av valium och librium i Storbritannien hade varit totalt 24 miljoner pund för sjuårsperioden 1966–1972, varav det brittiska dotterbolaget hade redovisat endast 3 miljoner. Då hade kommissionen gjort avdrag med ca 1 miljon pund per år för bidrag till koncernens FoU. Till detta kommer att koncernen torde ha haft bortåt dubbelt så höga priser som i Storbritannien i flera andra länder, däribland Västtyskland, Holland och Sverige.

Hoffman La Roches försvar var att endast en av 5 000 produkter som det utvecklade blev en kommersiell produkt och att priserna på dessa måste täcka kostnaderna för koncernens hela FoU-verksamhet (Monopolies Commission 1973). Vi ser här hur just den företeelsen som vi har betraktat som den viktigaste drivkraften till internationell koncernbildning, företagsspecifik kunskap, också hamnar i centrum för internprissättningens problem. Det är just den typ av tillgångar som helt eller delvis har karaktären av en kollektiv nyttighet inom koncernen som är svåra att prissätta mellan koncernföretagen. Skälet är att det samhällsekonomiskt riktiga priset (= gränskostnaden) då blir mycket lågt.

Skillnaden mellan dessa tre belagda fall i Storbritannien kan emellertid också bero på att Schweiz har låg företagsbeskattning medan Förenta staterna har relativt hög. Kodak och Procter and Gamble har kanske inte haft någon skattemässig fördel av att föra över redovisningen av vinster till ursprungslandet med hjälp av internprissättning, medan detta är mycket lönsamt för schweiziska koncerner. Enligt Gainsbury Report (1967) var lönsamheten under perioden 1961–1965 hälften så hög i

brittiska läkemedelsföretag med schweiziskt moderbolag som i dem som hade amerikanskt moderbolag och minst 30 procent lägre än i läkemedelsföretag ägda av brittiska, franska, tyska, holländska och svenska koncerner. Skillnaden berodde åtminstone delvis på de höga priser de schweiziskägda företagen betalade för leveranser från sina moderbolag. Utvecklingen synes allmänt vara på väg mot mera debitering av dotterbolagen för tjänster, FoU och dylikt från moderbolagen på grund av krav från ursprungsländernas myndigheter. Dessa har ett kraftfullt påtryckningsmedel genom att de kan vägra avdragsrätt för moderbolagets utgifter och kräva att de debiteras dotterbolagen utomlands. Framför allt Förenta staterna har gått långt på denna väg (Edwardes-Ker 1974).

De utlandsägda företagen i Sverige var inte bara mera lönsamma än svenska företag utan betalade också mera i skatt. De betalar betydligt större andel av företagsskatterna än vad som motsvaras t ex av deras andel av rörelseöverskottet. För den utlandsägda sektorn som helhet utgör överskottet före avskrivningar 6,8 procent av samtliga företag (tabell 11:8). Avskrivningarna är något mindre än för svenska företag, vilket, som framgår av tabell 11:9, gäller i högre grad för industriföretagen, medan avskrivningarna för de utlandsägda försäljningsföretagen är större än för svenskägda företag inom varuhandeln. Beträffande finansiella intäkter och kostnader samt avsättningen till investeringsfonder tycks inga avgörande skillnader föeligga mellan svenskägda och utlandsägda företag. Däremot svarar koncernbidragen för en stor positiv post i de utlandsägda försäljningsföretagens resultat, vilket förklarar att de, trots det låga rörelseöverskottet efter avskrivningar på aggregerad nivå, redovisar tämligen stora vinster före skatt.

Tabell 11:8 Utländska dotterbolags procentuella andelar av vissa poster i resultaträkningar för alla företag 1971 och 1972

	Samtliga		Tillverknings-industri		Varuhandel	
	1971	1972	1971	1972	1971	1972
Antal företag	0,5	0,5	1,0	1,1	0,6	0,6
Antal anställda	4,3	4,5	4,4	4,8	7,5	6,8
Förädlingsvärde	5,3	5,3	4,8	5,3	10,1	8,1
Bruttointäkt	6,4	6,5	5,8	6,2	9,5	8,9
Rörelseöverskott före avskrivningar	6,8	6,1	6,3	6,3	9,6	4,0
Rörelseöverskott efter avskrivningar	7,8	5,8	8,4	7,4	3,3	(<0)
Skatt	10,2	11,5	7,7	7,4	13,3	15,5
Redovisad nettovinst	6,8	5,1	5,2	5,5	5,8	(<0)
Utdelning	7,1	8,5	3,4	4,7	12,9	14,6
Balansomslutning	4,9	5,3	4,5	4,8	16,9	15,6
Eget kapital	5,8	6,2	3,8	4,2	19,2	16,3
Personalkostnader	4,9	5,2	4,6	5,0	9,8	9,2
Bruttoinvesteringar	4,4	5,0	3,9	4,2	17,8	15,1

Källor: SCB SM N 1973:32 och SCB SM N 1974:40.

Tabell 11:9 Utlandsägda företags procentuella andel av vissa poster i resultaträkningen för alla företag 1971

	Samtliga	Tillv. ind.	Varuhandel
+ Överskott	6,8	6,3	9,6
– Avskrivningar	6,0	4,6	13,4
– Finansiella intäkter och kostnader	7,0	8,0	9,4
+ Koncernbidrag m m	5,6	7,5	163,7
– Investeringsfonder m m	6,5	7,1	8,0
Resultat före skatt	8,1	6,0	9,0
Skatt	10,2	7,7	13,3

Källor: SCB SM N 1973:32. SOS: Företagen 1971.

Som framgår av tabell 11:9 är emellertid de utlandsägda företagens andel av de redovisade vinsterna före skatt genomgående lägre än deras andel av skatterna. Detta beror på att de utlandsägda företagen i högre grad än svenskägda företag redovisar förluster som drar ned de aggregerade vinstsiffrorna, men som, eftersom skatten aldrig kan vara negativ, inte påverkar de aggregerade skattesiffrorna i motsvarande grad.

Några slutsatser beträffande den allmänna tendensen i de utlandsägda företagens internpriser och skattebetalning kan knappast dras på grundval av det material som finns att tillgå. För detta ändamål krävs mycket detaljerade genomgångar av hela den utländska koncernens intäkter och kostnader för varje dotterbolag i Sverige som skall studeras. Det faktum att dotterbolagen betalar skatt i minst samma omfattning som de svenskägda företagen är förenligt med många hypoteser. Den första uppgiften synes vara att undersöka prissättningen på de produkter som återförsäljs av utlandsägda företag i Sverige från andra företag i samma koncern belägna utomlands. Dessa produkter säljs ju även till andra länder och ibland även till fristående representanter, varför det finns vissa utgångspunkter för en analys av prisbildningen.

Fördelningspolitikens effektivitet

I kapitel 10 analyserades tänkbara följder av rätten till internationell koncernbildning för den inkomstfördelning som uppkommer vid given fördelning av produktionsfaktorer i en marknadsekonomi. De flesta länder har emellertid en mer eller mindre ambitiös fördelningspolitik som syftar till att förändra den på marknaderna uppkomna inkomstfördelningen i riktning mot en mer egalitär struktur. Det finns därför också anledning att analysera hur effektiviteten hos de medel som därvid kommer till användning påverkas av de internationella koncernernas existens. Vi har redan berört den politik som syftar till att ändra den personella inkomstfördelningen genom utbildning och skall här bara kortfattat peka på några problem som kan aktualiseras vad gäller skatter, transfereringar och fördelningen av offentliga nyttigheter.

Fördelningspolitiken arbetar ju i stor utsträckning med finanspolitiken som redskap för att påverka medborgarnas disponibla inkomster. Inkomstskatten är progressiv och inkomstöverföringar är beroende av inkomsten och/eller antalet barn, olika handikapp m m. Dessutom ställs en stor del av den offentliga sektorns tjänster till medborgarnas förfogande gratis, vilket naturligtvis gynnar de grupper som har särskilt stor efterfrågan på sådana tjänster.

Det är välkänt att inkomstskatten (jämte inkomstberoende överföringar som ju fungerar på samma sätt) kan undvikas i viss mån genom att företagen ersätter sina anställda i former som inte enligt svensk lagstiftning är skattepliktiga. Vi har ovan pekat på att arbetsmiljön kan förbättras, att motionsanläggningar, rekreationsresor, hjälp med bostad och förmånliga krediter kan erbjudas m m. Det gällde då möjligheten att den totala ersättningen för samma arbete varierar mellan företagen utan att det kommer till synes i lönestatistiken. Det är sannolikt att samma metoder också används på ett sådant sätt att anställda högre upp på löneskalan får en större del av sin ersättning i sådana obeskattade former. Incitamenten till en sådan förskjutning från penninglön till naturaförmåner ökar ju med stigande inkomstskatteprocent.

Om arbetskraftsutbudet från chefer och specialister vore helt (eller åtminstone nästan) oelastiskt skulle resultatet av en sådan politik emellertid inte påverka dessa höglönetagares disponibla inkomst. Effekten skulle helt enkelt bli att de företag som i högre grad än andra kan och vill utnyttja denna metod blir mera lönsamma under i övrigt lika förhållanden. Om alla företag gör detta i ungefär samma utsträckning blir effekten sannolikt försumbar eftersom näringslivets allmänna lönsamhet på längre sikt torde bestämmas av andra förhållanden.

Det är dock sannolikt att de höglönetagare i företagen som nu diskuteras i själva verket har ett relativt elastiskt arbetsutbud. De har möjligheter att variera intensitet och tid i sina arbetsinsatser och kan därför välja mellan mera fritid och mera varor och tjänster. Om deras arbetsutbud är någorlunda elastiskt kommer en politik med stora inslag av obeskattade förmåner att höja deras ersättning efter skatt. I detta läge urholkas alltså riksdagens avsikter med skatteskalan och fördelningspolitikens målsättning uppnås inte.

Denna slutsats följer om riksdagen har fastställt den gällande skatteskalan utan att veta om dessa företeelser. Om skatteskalan fastställts med hänsyn tagen till olika förmåner föreligger ju inget problem. Eftersom riksdagen får antas vilja beskatta alla höglönetagare lika medan möjligheterna till obeskattade förmåner varierar mellan olika arbetsplatser så föreligger emellertid problemet likafullt att denna företeelse undergräver fördelningspolitiken.

Hitintills har diskussionen gällt företag i allmänhet. Frågan är nu om de internationella koncernerna har möjligheter och incitament att utnyttja denna teknik i större utsträckning än nationella företag. Mycket pekar på att så är fallet. Internationella koncerner har en intern arbetsmarknad som sträcker sig över flera länders jurisdiktioner. Detta öppnar stora möjligheter att minska beskattningen på anställd personal i

ledar- och specialistbefattningar. Många länder har speciella förmåner i sin inkomstskattelagstiftning för utländska företagsledare, tekniker och liknande, sannolikt i syfte att stimulera utländska etableringar i landet. Detta gäller t ex Belgien, Västtyskland, Nederländerna, Japan. I Italien anses utländska företagsledare kunna komma till ett för den skattskyldige "tillfredsställande" arrangemang med myndigheterna (Edwardes-Ker 1974, kap 22). Andra metoder är att utnyttja budgetårets början och slut genom att flytta mellan länder vid rätt tidpunkt så att inkomsten i vartdera landet för hela budgetåret blir låg; att utnyttja skillnader i kapitalvinstbeskattning så att anställda får göra kapitalvinster när de är placerade i länder med låg sådan skatt; att dela upp lönen så att en del utbetalas i ett skatteparadis; att använda s k "offshore funds", vilket emellertid har visat sig riskfyllt (JOS, Gramco, JJG) och dessutom har mött motstånd från myndigheterna i t ex Schweiz, Västtyskland, Italien och Japan vad gäller marknadsföringen (Edwardes-Ker 1974, kap 19.)

Den svenska lagstiftningen och särskilt då valutaregleringen gör åtskilliga av dessa möjligheter olagliga för svenska företag och medborgare. Svensk medborgare får t ex inte ha bankkonton utomlands om han är bosatt i Sverige. Likväl torde det finnas möjligheter för internationella koncerner att hålla nere skattebelastningen på vissa svenska specialister och chefer. I vilken utsträckning dessa möjligheter också står öppna för rent svenska företag är inte känt, men ofta torde det vara egalt huruvida företaget är en internationell koncern eller ej.

Ett annat problem är att de internationella koncernernas möjligheter kan förvärra den vanliga konflikten mellan fördelnings- och effektivitetsmålen. Arbetskraftsutbudet är trots allt ganska orörligt mellan länder, eftersom människor oftast har en nationell identitet. Detta faktum möjliggör ganska betydande internationella skillnader i beskattning av personliga inkomster utan att folk flyttar till lågskatteländer. Genom att den enskildes arbetsutbud är förhållandevis oelastiskt övervältras sannolikt skatten normalt inte i någon större utsträckning på arbetsgivaren utan bärs i huvudsak av löntagaren. Därigenom uppnås i viss utsträckning målsättningen att med en progressiv inkomstskatt utjämna de disponibla inkomsterna, men man kan anta att specialister och ledningspersonal har en tillräcklig internationell rörlighet för att kunna övervältra en del av inkomstskatten på arbetsgivaren. Därigenom kommer företagens kostnader för FoU, finansiering, företagsledning osv att variera med inkomstskattens höjd mellan länderna. Så länge dessa utgifter är en mindre del av företagens totala kostnader är det då sannolikt att effekten på produktionens internationella lokalisering blir blygsam. Effekterna av den högkvalificerade arbetskraftens internationella rörlighet inskränker sig då till att fördelningspolitiken inte når sitt utjämnande syfte för vissa mindre grupper vilka i ett land med särskilt progressiv inkomstskatt då kommer att erhålla särskilt höga löner före skatt.

De internationella koncernerna har emellertid den för dem unika egenskapen att kunna integrera FoU, finansiering och drift inom ett företag men sprida dem över flera länder. Därigenom uppstår en möjlighet att förlägga sådan verksamhet som kräver mycket högt kvalificerad

och därför högavlönad arbetskraft till länder med låg eller föga progressiv inkomstskatt.

Denna form av internationell rörlighet hos vissa aktiviteter tenderar därmed att utjämna lönerna *före* skatt för vissa högkvalificerade, medan dessa löntagares egen rörlighet är ägnad att utjämna lönerna *efter* skatt. Så långt skulle alltså analysen peka på att de internationella koncernernas existens under i övrigt lika förhållanden är ägnad att minska problemet med fördelningspolitikens effektivitet, men leda till en omlokalisering av viss kvalificerad verksamhet till lågskatteländer. Eftersom de flesta länder räknar med externa effekter av sådan verksamhet och det dessutom sannolikt framstår som välfärdshöjande att landets medborgare kan välja ur ett rikt utbud av kvalificerade yrken inom det egna landet, uppstår här en konflikt mellan fördelnings- och effektivitetsmålsättningar.

Det finns emellertid en annan aspekt av de internationella koncernernas existens som ger problemet en annan karaktär. Det är välkänt att arbetskraften är mera trögrörlig mellan arbetsplatser i olika företag än mellan arbetsplatser inom samma företag. Detta torde sammanhänga med att de flesta anställda förvärvar företagsspecifik kunskap som blir en viktig del av deras humankapital. Denna går förlorad vid flyttning mellan företag vilket gör sådan flyttning relativt kostsam. Internationella koncerner möjliggör en internationell men samtidigt intern arbetsmarknad för högt kvalificerad arbetskraft. Eftersom detta är ägnat att utjämna disponibla inkomster mellan länderna blir kostnaderna för företagen mera olika och detta förstärker naturligtvis tendenserna till lokalisering av kvalificerad verksamhet till lågskatteländer. Uppgifter från företagare pekar på att man räknar med betydande skillnader i kostnader för specialister och ledningspersonal därför att förhandlingarna mellan företag och anställda avser disponibel inkomst. Om ett land har 20 procents inkomstskatt och ett annat land har 50 procent för den personal som skall anställas vid ett planerat forskningslaboratorium och personalen skall ha samma disponibla inkomst oavsett vilket land som väljs, så blir kostnaden i högskattelandet 60 procent högre.

Samtidigt skall emellertid noteras att någon mera utpräglad koncentration av FoU och stabsfunktioner till lågskatteländer ej tycks föreligga. Det i Sverige välkända fallet med SKF:s förläggning av ett nytt forskningslaboratorium till Nederländerna är knappast heller belysande eftersom detta land visserligen har något lägre skatter än Sverige på högre inkomsttagare, men likväl ligger i den absoluta toppen i världen i detta avseende.

Förklaringarna till den åtminstone hitintills relativt ringa effekten av skillnader i skatteprogressivitet kan tänkas vara att den ekonomiska miljön måste vara tillräckligt sofistikerad för att de aktiviteter det gäller skall kunna bedrivas med framgång. Om den ekonomiska miljöns kvalitet är korrelerad med inkomstskattens höjd och progressivitet blir det svårt att observera effekter av inkomstskatten utan noggranna studier. En sådan korrelation kan förklaras på två olika vägar. Dels kan det tänkas att avancerade industriländer finner att de attraherar så mycket kvalificerade aktiviteter att de kan kosta på sig att gå ganska långt i inkomstutjämning

med skatteinstrumentet utan att utarma sin miljö. Dels kan det ju tänkas att en stor offentlig sektor (och därmed höga skatter) är en nödvändig förutsättning för att den ekonomiska miljön skall kunna vara så avancerad.

Slutligen måste man observera att vi hitintills har talat endast om skatterna, dvs statsbudgetens intäktssida, och vissa transfereringar. Utgiftssidan omfattar också alla de offentliga tjänster som ställs till medborgarnas förfogande. Dessa tillfaller medborgarna i mycket olika proportioner och påverkar därmed inkomstfördelningen. Om det skulle vara så att högre inkomsttagare utnyttjar avsevärt mera av den offentliga sektorns tjänster kan det tänkas att finanspolitiken totaliteter har en ganska ringa utjämningseffekt trots en progressiv inkomstskatt. Dessa grupper kanske utnyttjar kostnadsfri högre utbildning, njuter av ren miljö och värdesätter personlig trygghet mer än lägre inkomsttagare. Skulle sammanhanget vara av den karaktären bedrivs ju i själva verket inte någon mera aktiv utjämningspolitik och de internationella koncernernas roll blir relativt ointressant. Om emellertid de länder som har en mindre progressiv inkomstskatt har samma utbud av offentliga tjänster i de högre inkomsttagarnas intresse blir det ju likafullt en skillnad i progressivitet av den typ som ovan analyserats. Dessutom kan det vara så att den personal det gäller kan åtnjuta den offentliga sektorns nyttigheter i det land där den är stationerad men uppbära sin inkomst och betala sina skatter i andra länder där skatterna är lägre. Man får då tillbaka problemet att de internationella koncernerna kan försvåra för ett enskilt land att bedriva en för höginkomsttagare mera oförmånlig fördelningspolitik än omvärlden.

Som framhölls i föregående kapitel är det en relativt liten grupp svenskar som är anställda av svenskägda internationella koncerner utomlands, sannolikt inte över 2 000 personer, och utlänningar verksamma i internationella koncerner i Sverige är ännu färre (enligt vissa uppgifter omkring 150 personer). Emellertid kan svenskar anställda i Sverige av både utlandsägda och svenskägda internationella koncerner tänkas få sin ersättning i former som minskar skattebelastningen tack vare arbetsgivarens ställning som internationell koncern. Många av dessa har dessutom varit eller räknar med att bli placerade utomlands under någon period. Härtill kommer att om internationella koncerner har väsentligt större möjligheter att reducera inkomstskattebelastningen för chefspersoner och specialister, så ställs rent nationella företag i ett oförmånligt konkurrensläge om sådan personal, vilket tenderar att övervältra vinsten av skattemöjligheterna från de berörda personalgrupperna till de internationella koncernerna. Dessa blir därigenom mera lönsamma under i övrigt lika förhållanden. Då dessa personalgruppers löner utgör en liten (ehuru växande) del av företagens totala kostnader bör effekterna emellertid vara små.

Ett blygsamt försök att få ett grepp om huruvida de internationella koncernernas interna men internationella arbetsmarknad tenderar att utjämna lönerna efter skatt har gjorts med följande operation. Skatten på en årslön av 140 000 kr har tagits fram för ett antal länder år 1974.

Vidare har FNs levnadskostnadsindex för 1974 med Sverige = 100 beräknats för samma länder. Med hjälp av dessa siffror har sedan en index för den reala köpkraften av 140 000 kr i årsinkomst som återstår efter att skatten frånd ragits (tabell 11:10).

Vi finner då att vissa latinamerikanska länder kommer mycket högt liksom Förenta staterna, Kanada och Storbritannien. Även i Schweiz, Spanien och Frankrike är en årslön på 140 000 kr värd över 20 procent mera än i Sverige. I övriga registrerade västeuropeiska länder är "behållningen" ungefär som i Sverige utom i Danmark och Holland där den är väsentligt lägre.

Om de svenskägda internationella koncernernas utlandsstationerade tjänstemän övervältrar inkomstskatten på sina arbetsgivare tack vare sin rörlighet borde alltså deras löner i dessa länder variera i motsatt riktning mot indexen i tabell 11:10.

Enligt vissa uppgifter beträffande löner för tjänstemän med utlandstjänstgöring är detta inte fallet. Det allmänna intrycket är att de nominella årslönerna närmast visar en positiv samvariation med indexen i tabell 11:10. Brasilien ligger i topp tillsammans med Argentina, Peru, Kanada och Förenta staterna, medan Danmark och Belgien ligger ganska lågt. Sannolikt beror detta på att andra faktorer inte har kunnat hållas konstanta, såsom klimat, främmande kultur, avstånd från Sverige. Inte heller jämförelser inom Västeuropa tycks emellertid ge någon negativ samvariation. Schweiz och Västtyskland ligger båda högt. Endast Storbritannien ligger klart lågt i lönehänseende av länderna med hög index.

Det är troligt att den lokala lönesättningen påverkar lönesättningen för den personal som placeras och att möjligheterna att minska skattebelastningen under de "normalsiffror" som här har använts förklarar frånvaron av förväntade samband. (Enligt vår hypotes borde vi ju antingen ha ett negativt samband mellan nominell lön och indexen eller ungefär samma nominella lön för samma slags befattning i olika länder.) Det bör också understrykas att den använda levnadskostnadsindexen kan vara missvisande. Det är välkänt att det är svårt att konstruera sådana indexar.

Tabell 11:10 Index för köpkraft efter skatt av en total årslön på 140 000 kr år 1974 med Sverige = 100

Argentina	171	Mexiko	165
Australien	114	Peru	144
Belgien	109	Schweiz	120
Brasilien	154	Spanien	120
Danmark	76	Storbritannien	134
Frankrike	123	Västtyskland	107
Holland	84	Förenta staterna	147
Italien	113	Österrike	102
Kanada	144		

12 Den samhällsekonomiska balansen

Med samhällsekonomisk balans brukar menas ett läge där samhällsekonomin kännetecknas av full sysselsättning, stabil prisnivå och jämvikt i betalningsbalansen. Alla tre kännetecknen är förenade med vissa välkända begreppsmässiga svårigheter. Med full sysselsättning menas att någon statistisk serie över arbetslösheten inte överstiger ett visst tal. Ett visst antal antas bli registrerade som arbetslösa medan de byter anställning även under full sysselsättning. Prisnivåns förändringar registreras olika av olika prisindex och frågan huruvida det råder jämvikt i betalningsbalansen avgörs av vilka målsättningar man har för nettokapitalrörelserna och valutareservens utveckling. Eftersom vi här endast skall studera tänkbara förändringar i dessa storheter till följd av de internationella koncernernas närvaro i ekonomin torde vi emellertid kunna bortse från dessa svårigheter.

De teoretiska utgångspunkterna

Teoribildningen för samhällsekonomisk stabilitet och stabiliseringspolitik är för närvarande ganska svåröverskådlig av två olika skäl. För det första har skillnaderna mellan nykeynesianska och monetaristiska synsätt inte överbryggats trots en skönjbar utbeckling mot en syntes. För det andra har efterkrigstidens internationella betalningssystem, det s k Bretton Woods-systemet, brutit samman och ersatts av ett komplicerat system med valutablock, helt flytande kurser mellan vissa länder och områden och styrda flytande kurser mellan andra samt med flera olika reservvalutor (dollar, D-mark, SDR) jämte guld. Det nedan presenterade försöket till en presentation av vissa teoretiska utgångspunkter för den följande analysen har därför mycket blygsamma ambitioner och syftar ingalunda till att ge en sammanhängande modell.

I den nationalekonomiska teori, som Keynes kallade den klassiska, fungerade anpassning på olika marknader på ett sätt som automatiskt återförde ekonomin till samhällsekonomisk balans efter inträffade störningar oavsett om dessa var reala eller monetära. Keynes bröt med denna syn genom att uppställa en modell där arbetslöshet kunde bli permanent eller i varje fall så långvarig att det krävdes en aktiv stabiliseringspolitik för att upprätthålla full sysselsättning utan långa och

djupa bakslag. Med efterkrigstidens inflationserfarenheter blev det efter hand vanligt att se det stabiliseringspolitiska problemet som ett avvägningsproblem mellan arbetslöshet och inflation och finna ekonomisk-politiska lösningar som kunde göra valet mellan de båda mindre svårt. Den s k Phillipskurvan blev det vanliga sättet att presentera denna valsituation (Phillips 1958).

På något längre sikt antas emellertid numera oftast att detta samband mellan arbetslöshet och inflation är svagt. Detta gäller särskilt i mera monetaristisk teori. Arbetslösheten bestäms då av strukturella faktorer och har en i varje läge, med given teknisk utveckling, strukturomvandling och institutionell uppbyggnad, *naturlig* nivå. En expansiv politik kan visserligen öka sysselsättningen genom att öka prisstegringstakten, men detta läge är tillfälligt genom att det bygger på att företag och löntagare inte har förutsett denna pris- och löneutveckling. Under en kortare period av lägre reallöner (och högre vinster) ökar efterfrågan på arbetskraft och därmed sysselsättningen, men detta driver upp de nominella lönerna så att den tidigare reallönenivån återställs, varvid också arbetslösheten stiger tillbaka till sin tidigare, *naturliga*, nivå. Inflationstakten ligger däremot då högre och kan sänkas genom en kontraktiv politik som tillfälligt ökar arbetslösheten.

För en relativt liten öppen ekonomi i ett system med fasta växelkurser kan det vidare antas att även prisutvecklingen är opåverkbar för stabiliseringspolitiken. (Myhrman 1975, Hansen 1956, Edgren m fl 1970, Ettlin 1974). Tankegången är då att världsmarknadspriserna på internationella varor och tjänster är givna utifrån för ett sådant land, uttryckt i utländskt mynt, att de genom fasta växelkurser blir givna även i inhemskt mynt och att övriga, nationella, varor och tjänster har en prisutveckling som i huvudsak bestäms i förhållande till de internationella priserna av strukturella faktorer på produktionssidan (Calmfors-Lundberg 1974).

De allt besvärligare betalningsbalansproblemen under sextiotalet i många länder har efter hand riktat uppmärksamheten mot svårigheterna att förena yttre och inre balans i öppna ekonomier (Mundell 1968, Niehans 1968, Neuman-Whitman 1970, Swoboda 1972). I denna litteratur har inre balans oftast jämställts med full sysselsättning och Phillipsproblematiken har därmed ersatts med en avvägningsfråga mellan yttre och inre balans. Försöken att hantera alla tre stabilitetsmålsättningarna inom en enhetlig teoretisk ram befinner sig ännu i sin linda (Nyberg-Viotti 1975).

Den syn som har vuxit fram på inre balans kan sägas innebära en förskjutning i betraktelsesättet i riktning mot att både prisutveckling och arbetslöshet på något längre sikt skulle vara opåverkbara för penning- och finanspolitik i en öppen ekonomi med fasta växelkurser som den svenska. Arbetslösheten kan knappast sänkas under den "naturliga" nivån annat än genom arbetsmarknadspolitik, och prisutvecklingen kan styras endast om upprepade växelkursändringar godtas. Detta hindrar inte att prisutveckling och arbetslöshet kan avvika från dessa långsiktiga trender under kortare perioder, på t ex något år eller mera. Om t ex ett efterfrågebort-

fall inträffar i den svenska ekonomin så är den omedelbara effekten naturligtvis en ökning av arbetslösheten. Denna försvinner enligt den skisserade teorin av sig själv efter en tid genom en viss uppbromsning av lönestegringstakten så att den "naturliga" arbetslösheten återställs. Stabiliseringspolitikens uppgift kan sägas vara just att förkorta denna period och minska arbetslösheten under den, och detta kan tydligen åstadkommas genom en expansiv penning- och finanspolitik till priset av en högre inflationstakt. Denna är i sin tur möjlig på kortare sikt genom att de internationella marknaderna inte är perfekta. Svenska exportföretag reagerar på en kostnadsökning med vissa prishöjningar som då kombineras med något lägre exportvolymer än som eljest skulle ha blivit fallet. Importörer betalar något mera för importvaror av samma skäl.

Stabliliseringspolitiken kan i detta exempel alltså på kort sikt inriktas på att minska arbetslösheten till priset av höjd inflationstakt och försämrad betalningsbalans[1].

Resultatet blir då ett fall i valutareserven på grund av både kapitalutflöde (till följd av monetär expansion[2]) och en försämrad bytesbalans. Detta frambringar efter hand en kontraktiv politik jämfört med omvärlden för att minska kapitalutflödet och förstärka bytesbalansen. Under perioden med kontraktiv politik uppstår en arbetslöshet som successivt elimineras genom en sänkning av prisnivån i landet i förhållande till omvärlden. En devalvering kan vara ett sätt att snabbt åstadkomma en förstärkning av bytesbalansen och minska perioden av arbetslöshet, men förutsätter fortfarande en monetär kontraktion jämfört med omvärlden.

En väsentlig utgångspunkt i det följande är att länder som Sverige således alltid kan upprätthålla full sysselsättning på längre sikt vid olika industristruktur, även om kortare perioder av arbetslöshet kan visa sig nödvändiga på grund av tillfälliga störningar.

Det är inom en teoretisk ram av denna typ som vi analyserar vissa tänkbara följder för den samhällsekonomiska balansen av de internationella koncernernas närvaro och tillväxt i världsekonomin. Med tanke på den utveckling mot större växelkursflexibilitet som ägt rum efter det på fasta kurser baserade dollarsystemets sammanbrott skall dock i olika sammanhang beröras även de möjligheter och problem som flytande växelkurser respektive en aktiv växelkurspolitik medför.

Den synliga handen

Innan vi går in på de särskilda egenskaper och beteenden hos internationella koncerner som kan tänkas påverka den samhällsekonomiska balansen är det på sin plats att peka på ett identifieringsproblem som sannolikt är av stor betydelse för den offentliga debatten.

En slutsats av den i del II genomförda analysen av den internationella koncernbildningens drivkrafter var att produktionens internationella lokalisering och därmed handelsmönstret i stor utsträckning bestäms av nationella komparativa fördelar även när produktion och handel samordnas inom internationella koncerner. I själva verket var slutsatsen t o m att möjligheten till internationell koncernbildning ökade den internatio-

[1] Det bör understrykas att begreppet yttre balans hänför sig till hela betalningsbalansen. Vissa länder är kapitalexportörer netto, andra är kapitalimportörer. Detta innebär att de har överskott respektive underskott i bytesbalansen. Det finns ingen anledning att utgå från att yttre jämvikt är detsamma som saldot noll i bytesbalansen. Med yttre jämvikt får vi i stället mena att valutareserven är av önskad storlek och förändras över tiden på önskat sätt.

[2] Det är en omstridd fråga huruvida en monetär expansion vid fria kapitalrörelser leder till en ökning av penningmängden i landet eller om resultatet blir ett kapitalutflöde utan effekt på inhemsk efterfrågan och räntenivå. Mot det senare talar den moderna synen på kortsiktiga kapitalrörelser som anpassningar i portföljer till följd av *ändringar* i räntedifferenserna mellan länder. Stockjämvikt kan alltså uppnås vid olika räntedifferenser och penningpolitiken blir därmed inte verkningslös på sysselsättningen om bara penningtillgången ändras tillräckligt mycket (Grubel 1968, Branson 1970, Leamer-Stern 1970).

nella specialiseringen i enlighet med komparativa fördelar. Utan sådan koncernbildning skulle i vissa fall ett utnyttjande av *företagets* komparativa fördelar framtvinga en förläggning av produktionen i hemlandet trots dettas komparativa nackdel (det klassiska fallet), i andra fall investeringen över huvud taget inte bli av (det antiklassiska fallet).

Specialisering och handel i enlighet med nationella komparativa fördelar går under marknadshushållning till så att dessa översätts till *absoluta* fördelar för de enskilda vinstmaximerande företagen (i frånvaro av marknadsimperfektioner) genom marknadsprisbildningen. Sådana företag behöver alltså i det idealiserade systemet bara följa lönsamhetskriterier, och vid förändringar i efterfrågan, i produktions- och transportteknik eller i faktortillgångar kommer en anpassning att ske genom att vissa företag i vissa branscher och länder blir mera lönsamma och expanderar, medan andra företag stagnerar, kontrakterar eller läggs ner.

Det följer av denna teori för internationell koncernbildning att dessa anpassningsmekanismer till dels fungerar likadant för de dotterbolag som samordnas inom en internationell koncern. Samma förlopp kommer emellertid då att ha formen av beslut av företagsledningar i stora koncerner om att lägga ner dotterbolag, flytta produktion från ett land till ett annat, göra stora investeringar i nya länder osv. Den osynliga handen blir synlig och uppfattas av den allmänna opinionen på ett helt annat sätt än motsvarande företeelser på vanliga marknader i enlighet med de principer som gäller för resursallokering under marknadshushållning, trots att skeendet är i enlighet med de principer för frihandel om vilka det råder betydande enighet.

Även när störningarna är rent monetära föreligger den ovan beskrivna parallellen. Antag att Sverige genom en för kraftig monetär expansion skulle ha drivit upp sitt kostnadsläge, så att ett *allmänt* importöverskott börjar växa fram. Utan internationella koncerner får detta förlopp formen av nedläggningar av svenska företag och minskade investeringar i landet. Samtidigt blir expansionen genom nyetablering och ökad allmän investeringslust större hos våra handelspartner än den eljest skulle ha blivit. Om emellertid en stor del av näringslivet är organiserat i internationella koncerner kommer detta förlopp, ehuru oförändrat till sin effekt på industrins tillväxt i Sverige och utomlands, att ta formen av att sådana koncerner flyttar sin produktion från Sverige till andra länder.

Ännu ett exempel är en höjd tullmur för en svensk exportmarknad. Utan internationella koncerner kommer den svenska exporten dit att bli mindre än den skulle ha blivit utan tullhöjning, samtidigt som produktionen av produkten ökar snabbare inom det tullhöjande landet (eller i tredje land som ej drabbas av tullhöjningen). Om de svenska exportföretagen är, eller kan välja att bli, internationella koncerner händer i stor utsträckning samma sak, men då i form av utlandsetableringar i det tullhöjande landet.

Denna slutsats innebär inte att företagsnedläggningar och nyinvesteringar *alltid* sker på samma grunder och med samma metoder oavsett om det är nationella eller internationella företag som fattar besluten. Allt vi hitintills har konstaterat är att det bör vara ganska vanligt att de

internationella koncernerna investerar i och lägger ner företag på samma grunder som sker när endast nationella och oberoende företag är med i spelet. Att en internationell koncern investerar i ett land är alltså ingen fingervisning om att internationella koncerner höjer sysselsättningen i landet i fråga; en nedläggning säger inte motsatsen. Tillgängliga data som pekar på att internationella koncerner är underrepresenterade i företagsnedläggningar och överrepresenterade i nyinvestering kan således inte tas till intäkt för att dessa företag skulle öka sysselsättningen (i meningen att sysselsättningen skulle ha blivit lägre vid tänkt förbud mot internationell koncernbildning).

Analysen innebär heller inte att nedläggningar, investeringar osv av internationella koncerner skulle vara samhällsekonomiskt lönsamma bara för att de kan visas ske enligt samma principer som följs av fristående företag på marknaden. Poängen är endast att de problem som då uppkommer inte har med internationell koncernbildning att göra utan är allmänna problem i en marknadshushållning med privata företag och utrikeshandel.

Ökat internationellt beroende

De internationella koncernernas inverkan på den samhällsekonomiska balansen förknippas ofta med själva etableringen och i andra hand med deras möjligheter att kringgå valutaregleringar eller genom sin maktposition sätta priser och löner på ett annat sätt än andra företag. Det finns emellertid anledning att reflektera över vilka skillnader som eventuellt kan uppstå enbart genom att det internationella produktions- och handelsmönstret blir annorlunda på grund av möjligheterna till internationell koncernbildning.

En vanlig uppfattning är att de internationella koncernerna ökar handeln och de ekonomiska kontakterna mellan länderna. Detta tas sedan till intäkt för föreställningen att det sålunda ökade internationella beroendet gör det egna landets ekonomi mindre stabil. Detta är emellertid en tvivelaktig slutsats av två skäl. För det första är det ingalunda säkert att en större utrikeshandelsvolym minskar stabiliteten. Importen sänker utgiftsmultiplikatorn och tillgången till stora internationella marknader minskar risken för att störningar på en enstaka inhemsk marknad skall sprida sig inom den nationella ekonomin. Klart är emellertid att ökat utlandsberoende minskar varje enskilt lands möjligheter att *självt* stabilisera sin ekonomi vid balansrubbningar i omvärlden, i varje fall under fasta växelkurser. För länder med stort självförtroende vad gäller den egna förmågan att föra en effektiv stabiliseringspolitik kan det ökade utlandsberoendet därför framstå som ett hot mot den samhällsekonomiska balansen.

För det andra är det emellertid inte självklart att internationell koncernbildning ökar den internationella transaktionsvolymen i förhållande till de nationella ekonomierna. Schematiskt uttryckt lämnar ju omvänt klassiska investeringar primärt utrikeshandeln opåverkad, medan

klassiska investeringar minskar dess volym. Nettoeffekten av antiklassiska investeringar är obestämd. Härtill kommer sedan olika sekundära effekter av att de internationella koncernerna har upparbetat kund- och leverantörsnät som kan ge helt andra utrikeshandelsmönster än vi skulle ha fått med enbart nationella företag. Det kan alltså väl tänkas att handelsströmmarnas omfattning minskar genom internationell koncernbildning.

Vi vet således varken om utrikeshandeln ökar eller minskar eller vilken effekt detta har på den samhällsekonomiska balansen. Däremot vet vi att de internationella koncernerna utgör specialiserade, internationella informationssystem som kan antas leda till att de flesta impulser, som sprids genom världsekonomin, sprids snabbare och därmed ställer större krav på stabiliseringspolitiken. Slutligen kan det tänkas att internationell koncernbildning är en nödvändig förutsättning för den storlek många koncerner uppnår och som i sin tur har viktiga konsekvenser. Genom anhopningen av finansiella resurser, ledningsorgan och tekniskt kunnande på specialområden inom ett enda företag möjliggöres satsningar i mycket stor skala. Det är därför troligt att reaktioner på reala och monetära impulser sker i större språng med mycket stora nedläggningar, nyetableringar och kapitalöverföringar som resultatet av ett enda beslut. Särskilt för små länder skulle det därför kunna tänkas uppstå stabiliseringspolitiska svårigheter genom den omfattning enstaka beslut kan få.

Denna aspekt skall dock inte överdrivas. I industriländer av Sveriges storlek torde det vara ytterst osannolikt att en internationell koncern ensam kan skapa större svårigheter *för den samhällsekonomiska balansen* på grund av genomgripande effekter av enstaka beslut. En nedläggning eller etablering i stor skala i Sverige kan knappast tänkas avse mer än några tusen arbetsplatser och någon miljard kronor i investeringar, vilket naturligtvis är litet i relation till den totala arbetskraften på omkring 4 miljoner personer och en total efterfrågan på över 200 miljarder kronor per år. Däremot kan naturligtvis de lokala effekterna av sådana beslut bli mycket stora.

Det föreligger knappast några exempel på att den samhällsekonomiska balansen i Sverige skulle ha störts av enstaka satsningar, nedläggningar eller transaktioner med omvärlden av internationella koncerner. Detta tycks också gälla även lokalt. Projekt med stora lokala effekter som i Luleå och Oxelösund har oftast genomförts av nationella företag och vanligen i samarbete med stat och kommun. Utbyggnaden i Stenungsund har dock genomförts av utländska koncerner i stor utsträckning, men har kanske ändå stått under viss samhällskontroll. Större nedläggningar av företag med stora lokala effekter i Sverige har inte genomförts av internationella koncerner. Detta är knappast heller att vänta. Utlandsägda företag i Sverige är överlag små och är lokaliserade till industriorter med differentierat näringsliv i större utsträckning än svenska företag[3]. Däremot ingår flera företag som är dominerande företag på sin ort i svenska internationella koncerner, t ex SKF:s järnverk i Hofors, Electroluxägda Facit i Åtvidaberg, Volvos anläggningar i Olofström. Kraftiga förändringar i dessa koncerners verksamhet skulle givetvis kunna genomföras och vålla stora svårigheter lokalt.

[3] Det förefaller dock som om utländska företagsköp under 60- och 70-talen har lett till vissa ändringar i denna bild. Köpen av t ex Findus, IKO Kabelfabrik, Lilla Edet, Stenberg-Flygt och Vargön har medfört att väsentligt flera svenska orter fått en dominerande utländsk arbetsgivare. Det allmänna intrycket är att utländska dotterföretag som startas av sina moderbolag är mera koncentrerade till större orter än de som köps upp.

Sammanfattningsvis torde dock kunna konstateras att de svenska erfarenheterna hittills är lugnande vad gäller risken för att de internationella koncernerna genom storleken på sina åtgärder skall störa den samhällsekonomiska balansen. Detta beror naturligtvis på att den svenska ekonomin är differentierad och har få verkligt stora utländska dotterföretag. Länder med ensidigt eller outvecklat näringsliv kan ha ett helt annat läge. Två andra reservationer bör göras. För det första kan framtiden te sig annorlunda även i Sverige. För det andra torde enskilda kommuner ha erfarenheter av en svag förhandlingsposition visavi större koncerner i allmänhet på grund av skillnaderna i handlingsalternativ.

Sysselsättning och betalningsbalans

Som har framhållits i kapitel 2 är det direkta inflytandet från de internationella koncernerna på de stabiliseringspolitiska målen störst när det gäller betalningsbalansen. Det faktum att de två viktigaste ursprungsländerna, Förenta staterna och Storbritannien, har dragits med besvärliga betalningsproblem under 60-talet har också bidragit till att rikta uppmärksamheten på dessa aspekter av dessa företags verksamhet. Ett stort antal empiriska undersökningar av de internationella koncernerna har ägnats åt just denna fråga (Reddaway 1967 och 1968, Hufbauer-Adler 1968). Även i Sverige har följderna för exporten stått i förgrunden för diskussionen om de svenska företagens utlandsetablering. Därvid har det dock kanske inte varit så mycket omsorgen om betalningsbalansen som om sysselsättningen i Sverige på grundval av exportproduktion som avsetts. Det är betecknande att de ändringar i valutalagen som genomfördes under våren 1974 framför allt syftade till att möjliggöra för valutastyrelsen att pröva svenska direktinvesteringar utomlands utifrån deras förväntade följder för sysselsättningen.

Den typ av analys som då görs innebär att man jämför följderna för sysselsättning och betalningsbalans av att tillåta jämfört med att inte tillåta en bestämd direktinvestering. En sådan analys måste då vara kortsiktig och utesluta en stor del av anpassningsförloppet för att säga något om följderna för den samhällsekonomiska balansen. Ty antag att det kan visas att en svensk direktinvestering skulle innebära (1) ett kapitalutflöde på 100 miljoner kr första året, (2) ett inflöde av kapitalavkastning på 5 miljoner per år fr o m år 3 för överskådlig tid, (3) en exportleverans av specialutrustning från moderbolaget på 30 miljoner år 2, (4) en minskad export på 5 miljoner per år under år 3–10,[4] samt (5) en ökad export på 2 miljoner av komponenter från moderbolaget till det utländska dotterbolaget från år 10 och för överskådlig tid.

Utöver de praktiska problemen att utröna hur de två jämförelseförloppen ser ut finns det två principiella problem av stor vikt för analysen i detta avsnitt. För det första blir slutsatserna beträffande nettoresultatet på arbetskraftsefterfrågan och valutareserv helt beroende av periodlängden. Betraktar man bara första året får man ett kraftigt valutautflöde på kapitalbalansen, men ingen effekt på arbetskraftsefterfrågan. Andra året

[4] Ett sådant mönster kan bero på att alternativet är försörjning av en utländsk marknad från svensk fabrik till dess det svenska företaget har konkurrerats ut av en lokalt etablerad tillverkare.

förstärks bytesbalansen tillfälligt och arbetskraftsefterfrågan ökar. Åren 3–10 påverkar inte valutareserven medan arbetskraftsefterfrågan i Sverige dämpas. Efter år 10 förstärks arbetskraftsefterfrågan och valutainflödet ökar. (Vi jämför då hela tiden med det förlopp som väntas utan direktinvesteringen ifråga.)

Det kan synas orimligt att låta följderna för betalningsbalans och arbetskraftsefterfrågan under bara det första året eller en godtyckligt vald kort period utgöra underlag för bedömningen. Lägger man å andra sidan ihop alla väntade förändringar i framtiden, så tappar man bort frågan om samhällsekonomisk balans, som till sin natur är kortsiktig. För att avgöra följderna för den samhällsekonomiska balansen av en utlandsetablering tvingas man se till *tidsprofilen* över en mycket lång period. Det är alltså inte så att t ex en kraftig ökning i valutainflödet och en kraftig ökning i arbetskraftsefterfrågan om 10 år kan sägas kompensera för utslag i motsatt riktning under den första femårsperioden. En sådan tidsprofil innebär tvärtom att den samhällsekonomiska balansen rubbas två gånger.

Vidare är det ingalunda så att ökad arbetskraftsefterfrågan och ökat valutainflöde i sig är *bra* för den samhällsekonomiska balansen. Vid fullsysselsättning och jämvikt i betalningsbalansen innebär en sådan effekt av en direktinvestering en icke önskvärd inflationistisk störning. De följder som förväntas under en framtida period måste relateras till den förväntade, oftast fluktuerande balanssituationen under samma period. Under en period med överhettning och icke önskvärda betalningsöverskott som Västtyskland ofta har erfarit, kan det alltså vara en fördel för den samhällsekonomiska balansen att företag gör etableringar utomlands vars omedelbara följd är att minska arbetskraftsefterfrågan och betalningsöverskott.

Detta för oss över till det andra principproblemet. På längre sikt finns både automatiska tendenser och en statlig stabiliseringspolitik som tenderar att eliminera balansrubbningar. Vore dessa någorlunda snabbt verkande blir det nära nog meningslöst att analysera följderna av utlandsetablering på den samhällsekonomiska balansen via förskjutningar i den internationella lokaliseringen av produktionen och därmed i handelsmönstret. Andra förändringar äger ju också ständigt rum och både ekonomiernas inbyggda stabilitetstendenser och stabiliseringspolitiken skall hela tiden kompensera dessa. De slutsatser vi kan dra av en analys av långsiktiga förskjutningar i den internationella produktionslokaliseringen till följd av utlandsetablering skulle då snarare gälla inkomstfördelningen som behandlats ovan och olika slag av externa effekter via teknisk överföring och dylikt som tas upp i nästa kapitel.

Som vi framhållit är emellertid svårigheterna att upprätthålla och kanske framför allt att återställa samhällsekonomisk balans stora i ett internationellt ekonomiskt system med relativt bundna växelkurser och internationella handelspolitiska överenskommelser som hindrar utgiftsomfördelning mellan inhemska och utländska resurser. Detta medför att de flesta länder blir kvar i balansrubbningar under långa perioder med kroniska inflations-, arbetslöshets- eller betalningsbalansproblem som följd. Möjligheterna att med andra medel stabilisera en nationell ekonomi

påverkar givetvis bedömningen och medför att det kvarstår ett intresse för de mera direkta följderna av utlandsetablering för sysselsättning, inflation och betalningsbalans.

Direktinvesteringar och samhällsekonomisk balans

Om den internationella kapitalmarknaden vore perfekt skulle en direktinvestering inte vara förknippad med någon nettokapitalrörelse alls. Kapitalrörelser av portföljtyp skulle utjämna kapitalavkastningen mellan alla länder. En direktinvestering förutsätter visserligen en överföring av aktiekapital för att få kontroll över ett företag, men denna skulle så att säga motverkas av en portföljrörelse i motsatt riktning så att direktinvesteringarnas omfattning inte skulle påverka nettokapitalflödena mellan olika länder.[5]

Nu är den internationella kapitalmarknaden inte perfekt. Åtskilliga länder, däribland Sverige, reglerar kapitalrörelserna. Vi vet inte hur stora direktinvesteringar vi skulle ha om dessa kunde göras helt fritt. Det räcker ju inte att se på antalet begärda tillstånd eftersom det ju kan tänkas att företagen inte begär om de vet att det blir avslag. Valutaregleringen kan också ändra bilden genom att tillståndsgivningen är långt mer liberal när det gäller direktinvesteringar än när det gäller värdepapper. Detta kan teoretiskt leda till en konstlad övervältring av kapitalströmmar till direktinvesteringssidan, så att det blir ett större flöde av direktinvesteringar i ena riktningen och ett mindre i den motsatta av detta skäl. Det är emellertid troligt att eurovalutamarknaden, de möjligheter redan etablerade internationella företag har och de internationella bankkontakter varje större exportföretag upprätthåller tillsammans möjliggör kapitalrörelser åtminstone på lång sikt i en omfattning som ligger relativt nära en perfekt marknads. Eftersom det är stabilitetsproblem vi här är intresserade av är det emellertid betydelsefullt att veta hur snabbt kompenserande kapitalflöden uppstår. Mekanismen antas ju vara följande. En direktinvestering måste finansieras till någon del i ursprungslandet. Enligt antagande skapar detta en kreditefterfrågan där, utöver vad som hade förelegat utan direktinvesteringen. Detta medför en viss kreditåtstramning och tendens till räntehöjning varvid ett kapitalinflöde initieras utöver vad som eljest skulle ha kommit till stånd.

Det skulle då kunna tänkas att denna mekanism fungerar mycket långsamt eller eventuellt inte alls om ursprungslandet är dåligt integrerat i eller rent av avskärmat från den internationella kapitalmarknaden. Detta är emellertid inte troligt i våra dagar ens för Sveriges del. Kapitalinflödet kan antas komma till stånd praktiskt taget omedelbart genom att betalningsterminerna i utrikeshandeln förskjuts vid en åtstramning på kreditmarknaden hemma jämfört med utlandet. Efter hand konsolideras dessa handelskrediter i form av mera långfristiga krediter utomlands genom näringslivets kontakter med utländska banker och företag (Lybeck 1974).

Även om vi inte kan sträcka oss så långt för Sveriges del torde vi kunna hävda att nettokapitalutflödet av en svensk direktinvestering är väsentligt

[5] Detta är inte ett helt korrekt påstående inom ramen för långsiktig jämvikt eftersom internationell koncernbildning förändrar den ekonomiska strukturen i olika avseenden och därmed även påverkar kapitalrörelserna. Detta samband är emellertid så diffust att vi bortser från det i detta sammanhang.

mindre än den registrerade investeringen. Eftersom nettoutflödet under direktinvesteringar uppgått till mindre än en miljard kr under åren 1969–1973 (och fluktuerat runt noll under den föregående femårsperioden) medan det totala valutautflödet för importbetalningar, transfereringar och kapitaltransaktioner år 1973 uppgick till 64 miljarder kr kan man nog säga att själva kapitalrörelseaspekten är föga betydelsefull från den samhällsekonomiska balansens synpunkt.

Vad gäller effekterna på det internationella produktions- och handelsmönstret är det omvänt klassiska fallet uppenbarligen det fall där en direktinvestering är minst störande för den samhällsekonomiska balansen. Investeringsvolymen lämnas ju i detta fall i princip opåverkad i både ursprungsland och värdland. Effekterna på betalningsbalansen kan därför antas bli mindre än i de andra fallen. Ursprungslandet får i huvudsak ett inflöde av ersättning till sin unika tillgång, en monopolvinst, samt eventuellt en viss extra export av företagsledartjänster och komponenter som inte skulle ha kommit till om ett inhemskt företag i värdlandet hade stått för investeringen. Flödet av utdelningar på direktinvesteringen motsvaras till dels av ett flöde av avkastning på portföljkapital i motsatt riktning.

I det ideala fallet skulle således betalningsbalansstörningen av själva direktinvesteringsverksamheten i detta fall bli utomordentligt liten. Denna skulle då utgöra en mindre del av den post i betalningsbalansen som utgörs av utdelningar på aktier ingående i kontrollerande aktieinnehav. Effekterna på resursefterfrågan och därmed på sysselsättning och inflationstakt framstår som försumbara.

Låt oss sedan betrakta betalningsbalanseffekterna i det klassiska fallet. Antag att växelkurs och prissystem har anpassats till ett läge med jämvikt i betalningsbalansen, när förbud mot direktinvesteringar råder. Om detta förbud sedan hävs, kommer alltså en del av de direktinvesteringar som registreras att motsvaras av lägre investeringar i ursprungslandet än som eljest skulle ha blivit fallet.

Modellfallet blir då följande. Ursprungslandet (A) får ett kapitalutflöde i form av förlorade reserver vilket leder till en viss monetär kontraktion. Samtidigt faller totala efterfrågan med motsvarande och resurser frigörs. I värdlandet (B) inträffar det motsatta. Vi står då inför det välbekanta överföringsproblemet. Kommer en realöverföring av kapitalrörelsen att ske delvis, helt eller med ett större belopp? Det vi är intresserade av här är emellertid betalningsbalansens utveckling under anpassningsperioden. Det är tydligt att om hela utrustningen för investeringen köps från A och all montering och dylikt sköts av personal som sänds tillfälligt från A så kommer A:s export att stiga med ett belopp som motsvarar kapitalutflödet och någon betalningsbalansstörning uppstår inte på den punkten.

Det vanligaste fallet är emellertid sannolikt att endast en mindre del av de reala resurser som används för direktinvesteringen exporteras från A till B. Begynnelseeffekten torde därför vara att A får undersysselsättning och betalningsbalansunderskott medan B får ett inflationsgap och ett betalningsbalansöverskott. Om A bedriver expansionspolitik för att

uppnå fullt kapacitetsutnyttjande blir dess underskott i betalningsbalansen större.

Fortsättningen blir följande: avkastningen av investeringen förstärker A:s betalningsbalans och försvagar B:s. Till detta kan komma intäkter från dotterföretaget i B till moderföretaget i A i form av betalningar för företagsledartjänster, licenser och dylikt. Slutligen skall hänsyn tas till vart dotterföretagets försäljning går. Om den går till B enbart och där ersätter tidigare import får vi ett förstärkande element i B:s betalningsbalans. Samma resultat följer om försäljningen sker utomlands.

Vi måste emellertid också begrunda vilken effekt den större produktionskapaciteten skulle ha haft på A:s utrikeshandel. Oavsett om investeringen hade syftat till att öka exporten (till B eller något annat land) eller till att försörja hemmamarknaden så har utlandsinvesteringen försvagat A:s bytesbalans. Detta är givetvis spegelbilden av de kapacitetseffekter som påvisades för land B.

Till att börja med skall alltså följande betalningsbalanseffekter på A av direktinvesteringen adderas: 1) Det momentana utflödet på kapitalbalansen. 2) De leveranser till investeringen som kommer från A. 3) De inputs som moderföretaget eller andra A-företag säljer till dotterföretaget i B när produktionen är i gång. 4) Avkastningen på kapitalet i dotterföretaget som flyter in till A. 5) Förlusten av export eller importkonkurrerande inhemsk produktion genom den inhemska investering som inte blev av.

Som synes är den momentana effekten säkert en försvagning av A:s betalningsbalans. För den närmast följande perioden pekar faktorerna 3)–5) på en fortsatt sämre betalningsbalans jämfört med om investeringen hade skett i A. Anledningen är att faktorerna 3) och 4) hade exporterats eller satts in i importkonkurrerande industri även om investeringen hade skett i A. Det måste alltså bli ett negativt totalresultat på betalningsbalansen även efter den momentana försämringen när jämförelsenormen är att investeringen i stället sker i hemlandet.

Detta är emellertid inte hela sanningen. Vi måste också ta hänsyn till effekten av fallet i A:s investeringar via investeringsmultiplikatorn på totala efterfrågan och därmed på importen. Med stor multiplikator och hög marginell importbenägenhet kan A:s bytesbalans förstärkas kraftigt på denna väg. Direkt eller indirekt via andra länder drabbar detta B:s export och därmed dess bytesbalans. Om A med finans- och penningpolitik upprätthåller full sysselsättning, men misslyckas med att få en tillräckligt stor del av effekten att slå på industriinvesteringarna blir emellertid A:s betalningsbalans försämrad netto. Detta gäller a fortiori om B bedriver en kontraktiv politik som till någon del riktar sig mot någon annan efterfrågekomponent än industrins investeringar.

Någon slutsats om nettoeffekten kan inte dras från dessa a priori-resonemang. De antaganden om stabiliseringspolitiken som krävs för att utfallet av en direktinvestering i det klassiska fallet skall bli negativt för betalningsbalansen förefaller emellertid verklighetsnära och ägnade att inge en viss pessimism. Det förefaller i själva verket sannolikt att när direktinvesteringar tillåts efter att förut ha varit förbjudna så tvingas landet att bemästra en försämring av betalningsbalansen. Beträffande

efterfrågan på resurser i A skulle vi då också få ett fall, vilket skulle dämpa ett inflationstryck eller skapa arbetslöshet där beroende på utgångsläget. I B skulle vi få motsatt tendens.

Slutligen har vi det anti-klassiska fallet där ett förbud mot direktinvesteringar skulle leda till att investeringar helt enkelt faller bort. Om vi ånyo startar med land A och B i jämvikt under förbud och studerar vad som händer när vi släpper förbudet får vi följande förlopp. Företag i A beslutar att direktinvestera i B. Kapital upplånas till lägsta ränta. På marginalen är kapital lika dyrt i båda länderna under fria kapitalrörelser men det land som har det mest elastiska kapitalutbudet står för den största delen av finansieringen och får alltså primärt en försvagning av sin betalningsbalans genom ett kapitalutflöde.

Resultatet blir samtidigt att räntenivån drivs upp av den ökade investeringsefterfrågan. Det kommer att tränga undan en viss konsumtionsefterfrågan, men naturligtvis också andra marginella investeringsprojekt. Det är således inte ens i det anti-klassiska fallet riktigt att hävda att tillstånd till direktinvesteringar ökar världens totala investeringsvolym med direktinvesteringarnas fulla värde. Det anti-klassiska antagandet måste syfta på mikrobeteendet: just de direktinvesteringar som tillkommer skulle inte ha genomförts av någon annan eller någon annanstans. Men det skulle ha tillkommit andra investeringar genom att kapitalkostnaderna då hade varit lägre, vilket vi således finner genom en allmän jämviktsanalys.

Effekterna på betalningsbalansen blir komplicerade. Som framhållits kommer finansieringen att fördelas på länderna i enlighet med deras utbudselasticitet för lånekapital. Om denna är låg i A kommer det momentana utflödet på kapitalbalansen i form av direktinvesteringar då att balanseras i viss utsträckning av ett inflöde av portföljkapital. Sedan skall vi emellertid också ta hänsyn till de marginella importbenägenheterna i de olika ekonomiska aktiviteter som stimuleras i B och skärs ned i A. Slutligen kommer alla de indirekta effekterna som för ekonomierna mot allmän jämvikt. Om de företag som producerar insatsvaror till de aktiviteter investeringen avser ligger i A, medför detta förstärkningar av A:s betalningsbalans osv.

Den rena a priori-analysen ger alltså inte entydiga utslag beträffande direktinvesteringarnas effekt på betalningsbalansen. Data om den ekonomiska strukturen krävs för att besvara frågan. Det är t ex sannolikt att de tekniska och organisatoriska skälen till att företag investerar utomlands också medför att dessa dotterbolag handlar med moderbolaget snarare än med fristående företag. Komponenterna passar, kontakterna är intima osv. Detta beteende förstärks naturligtvis av att det oftast är fråga om utpräglade oligopolföretag som har anledning att vilja hålla samman koncernen och inte släppa in potentiella konkurrenter. Dessa faktorer torde ligga bakom det vanliga påståendet från internationella koncerner att om de inte upprättar dotterbolag kommer motsvarande produktion att bedrivas av något annat företag i värdlandet, varvid en betydande export dit går förlorad. Som framgick av tabell 2:18 utgörs 10 procent av svensk utrikeshandel av leveranser mellan tillverkningsbolag inom samma

koncern. Det bör emellertid noteras att detta är fallet på både export- och importsidan. En allmän begränsning av den internationella koncernbildningen skulle alltså slå på båda sidor i detta avseende.

Några kvantitativa slutsatser om effekterna på betalningsbalansen[6] och efterfrågan på arbetskraft i Sverige av en begränsning av den internationella koncernbildningen kan inte dras utan en ekonometrisk undersökning med input–output-data och noggranna uppgifter om konkurrensförhållanden m m. Det är emellertid tvivelaktigt huruvida denna fråga är intressant från stabilitetssynpunkt, eftersom det endast är vid förändringar i direktinvesteringsverksamheten som den samhällsekonomiska balansen rubbas. Om tillväxtmönster och marknadsförhållanden är sådana att svenska företag kontinuerligt ökar den andel av sin försäljning utomlands som sker från lokal produktion i stället för genom export från Sverige, så kan detta vara helt förenligt med samhällsekonomisk balans. Detta är inte märkvärdigare än att Sverige har haft jämvikt i bytesbalansen under större delen av efterkrigstiden trots att importen har ökat praktiskt taget varje år.

Som ovan framhållits är det sannolikt när andra medel att återställa samhällsekonomisk balans inte finns tillgängliga som det kan bli intressant att försöka påverka direktinvesteringarna för att stabilisera ekonomin. Det är då fråga om en typ av näst bästa lösning av samma slag som importreglering i ett trängt läge. Likaså kan det vara av intresse att veta de momentana effekterna på den samhällsekonomiska balansen av att göra förändringar i lagstiftningen beträffande utlandsetableringar när sådana framstår som önskvärda av andra skäl. Det bör då observeras att det torde gälla rent temporära effekter. Om t ex en begränsning av utländsk etablering i Sverige skulle medföra en viss arbetslöshet så är detta inte ett permanent problem. På någon sikt kan naturligtvis Sverige ha full sysselsättning vid alternativa arrangemang beträffande internationell koncernbildning över dess gränser.[7]

Av detta resonemang följer också att det inte är avgörande för den samhällsekonomiska balansen huruvida sysselsättningen i utlandsägda företag i Sverige har ökat eller huruvida de svenska dotterbolagen har ökat sin försäljning snabbare än de svenska moderbolagen har ökat sin export. Samhällsekonomisk balans kan i princip upprätthållas oavsett vilka strukturförändringar som sker, om dessa sker successivt så att ekonomin är anpassad till en sådan utveckling. Problemen uppkommer om mera plötsliga exogena förändringar (t ex tekniska och organisatoriska innovationer eller ändrad lagstiftning utomlands) leder till snabba engångsförskjutningar i direktinvesteringsverksamheten. Samtidigt kan dock möjligheterna till utlandsetablering bidra till stabilitet vid störningar på den inhemska marknaden. De svenska byggföretagens utlandsverksamhet har kanske bidragit till att klara nedgången på den inhemska byggmarknaden i början på sjuttiotalet. Möjligheten att etablera en sammansättningsfabrik på en exportmarknad kan minska bakslaget för sysselsättning och export i Sverige vid höjda handelshinder.

Vidare kan den samhällsekonomiska balansen bli mer eller mindre stabil och mer eller mindre lätt att påverka med ekonomisk politik på

[6] Däremot kan man nog våga slutsatsen att kapitalflödet i samband med själva direktinvesteringarna är obetydligt. Denna slutsats skall då skiljas från frågan hur de korta och långa kapitalrörelserna i övrigt påverkas av existensen av internationella koncerner. Denna fråga behandlas i nästa avsnitt.

[7] Ett undantag skulle vi ha om Sverige hade en speciell ekonomisk struktur där vissa slag av arbetskraft eller naturtillgångar inte kan utnyttjas alls utan tillgång till ett kunnande som endast internationella koncerner har eller vars utnyttjande kräver att svenska företag kan etablera dotterföretag utomlands. Ett sådant läge föreligger knappast för några svenska produktionsfaktorer utom vad gäller den typ av kunskap som finns lagrad i vissa företags organisation och som i vissa fall inte kan skapas eller underställas utan internationell koncernbildning.

grund av de internationella koncernernas närvaro i ekonomin. Det är därvid framför allt deras möjligheter att överföra krediter inom koncernerna men över nationsgränserna samt följderna av deras oligopolställning för inflationsutvecklingen som har diskuterats. Dessa frågor behandlas i de följande avsnitten.

Korta kapitalrörelser

De internationella koncernernas existens skapar utrymme för en större volym korta kapitalrörelser. Sådana kapitalrörelser är i stor utsträckning resultatet av förändringar i betalningsterminerna i de internationella betalningarna och kan sättas i gång av alla ekonomiska subjekt som genomför internationella transaktioner. Ett företag som exporterar sin produkt till ett främmande land kan fördröja hemtagningen av betalningen i väntan på en devalvering hemma eller en revalvering av kundens valuta eller därför att räntorna är högre utomlands[8]. Detta kan ske antingen genom att kunden ombeds betala senare än vanligt eller genom att intäkterna investeras på eurovalutamarknaden. De internationella koncernerna har ett bättre utgångsläge än nationella transaktörer när det gäller att utnyttja anpassningar i sin portfölj för kortfristiga tillgångar. För det första kan de maximera vinsterna för hela koncernen när överföringen sker mellan koncernbolag. Det finns ju gränser för hur mycket och hur länge en importör kan fördröja betalningarna till ett företag, med vilket han inte har något koncernband. En exportör som skulle vilja få sin betalning *tidigare* än brukligt på grund av väntade växelkursförändringar eller ränteskillnader har liten möjlighet till detta.

Denna situation får allt större betydelse på grund av att en ökande del av världshandeln sker mellan dotterbolag inom samma internationella koncern. I en undersökning har man jämfört volymen korta kapitalrörelser som skulle uppstå när alla företag handlar på armlängds avstånd med den volym som skulle bli följden om all internationell handel skedde inom internationella koncerner som maximerar koncernvinsten. Skillnaden var mycket betydande, med liten variation i betalningsbalanserna i det första fallet och starka fluktuationer i det andra (Robbins-Stobaugh 1973).

Det andra skälet till att de multinationella företagen gör de korta kapitalrörelserna mera känsliga för ränteskillnader och förväntade växelkursförändringar är att de kan ställa samman information om läget på de internationella penningmarknaderna som en biprodukt av sin övriga verksamhet. Deras marginalkostnad för att skaffa sig sådan information är därför lägre än den är för nationella företag och enskilda. Ett tredje skäl som brukar framföras är att de internationella företagen kan ändra sin internprissättning och därigenom överföra kapital. Som framhållits i föregående kapitel är möjligheterna till snabba kast i internprissättningen emellertid begränsade av hänsyn till myndigheter, revisorer och interna administrativa svårigheter.

Vad som är känt är emellertid att de internationella koncernerna förfogar över stora summor kontanter och lätt realiserade fordringar, att

[8] Valutaregleringen utgör inte något större hinder för detta i Sverige eftersom kravet på hembudsskyldighet måste tillämpas mycket flexibelt.

de svarar för en stor del av världshandeln och att de har mera resurser för att följa penningmarknaderna och bättre information än nationella företag. Detta betyder inte att vi kan skylla större delen av de kortfristiga kapitalrörelsernas iögonfallande ökning i volym och instabilitet under senare år på de internationella koncernernas expansion. Förskjutningar i betalningsterminerna för de nationella företagens internationella betalningar och tillkomsten av eurovalutamarknaden kan ändå tänkas förklara större delen av denna förändring (Hansen 1961, Einzig 1968, Uggla 1970, Grassman 1973). Det bör vidare observeras att de internationella kapitalrörelser som grundas på de s k petrodollarnas tillkomst har en långt större omfattning än några andra kapitalrörelser. Det gäller dock fortfarande att de korta kapitalrörelserna är större och mera föränderliga med internationella koncerner än de skulle vara utan dem.

Vi kan emellertid inte av detta påstående omedelbart dra slutsatsen att världsekonomin följaktligen är mera instabil och svårare att stabilisera för de nationella regeringarna. Om vi kommer fram till att de internationella marknaderna för kortfristiga värdepapper behärskas av sådana skickliga och välinformerade spekulanter som de internationella koncernerna skulle vi i första hand ha anledning att tro att denna spekulation är stabiliserande, inte destabiliserande.[9] Detta tycks emellertid inte vara fallet. Spekulationen på dessa marknader var under sjuttiotalets första år destabiliserande. Skälet till detta är att vi har haft fasta växelkurser som legat långt från jämviktsväxelkurserna och att de nationella regeringarna har haft alltför små reserver. Regeringarna har inte kunnat få det att framstå som trovärdigt att de skulle kunna hålla ut vid den fasta pariteten och anpassa den inhemska prisnivån genom penning- och finanspolitiska åtgärder så att jämviktsväxelkursen blir lika med den fastställda fasta pariteten. Asymmetriska förväntningar om växelkursens framtida utveckling har vuxit fram och givit upphov till kraftig spekulation. På grund av att reserverna i de flesta länder, och i synnerhet i de länder som haft övervärderad växelkurs, har varit små i förhållande till de kortfristiga kapitalrörelser som kan äga rum har man ofta tvingats infria förväntningarna.

Slutsatserna borde följaktligen bli av följande slag. Med internationella koncerner behöver länderna större reserver (och större internationella kreditmöjligheter) än de skulle behöva om sådana företag inte funnes, förutsatt att de vill fortsätta med ett system med fasta växelkurser där jämviktsväxelkurserna tillåts röra sig långt bort från pariteterna och ligga kvar där under långa perioder. Större flexibilitet i växelkurserna och/eller större reserver och automatiska internationella kreditmöjligheter skulle emellertid kunna undanröja denna svårighet med att ha internationella koncerner. En utveckling mot rörligare växelkurser har också ägt rum och har minskat anledningarna till destabiliserande spekulation. Vi bortser då från de speciella former som gäller för placering av s k petrodollar. Detta problem berör ju knappast de internationella koncernerna.

Det finns ett annat uppenbart problem som hänger samman med en nära nog perfekt internationell penningmarknad under fasta växelkurser. Som framhållits ovan blir nationell penningpolitik mindre effektiv under

[9] Det är en välkänd slutsats från ekonomisk teori att välinformerade skickliga spekulanter som tjänar på sin verksamhet utövar ett stabiliserande inflytande på marknaden och att destabiliserande spekulation leder till förluster för spekulanterna. Om både skickliga och oskickliga spekulanter uppträder kan dock de förra tjäna på en destabiliserande spekulation.

ett sådant system. En ökning i penningmängden leder delvis till ett utflöde av kortfristigt kapital i stället för till lägre räntenivå och högre total efterfrågan på varor och tjänster. Under antagande om någorlunda välintegrerade internationella penning- och kapitalmarknader måste ett land som vill öka den inhemska efterfrågan och sänka sin egen räntenivå då öka penningmängden i mycket större omfattning. Detta kräver internationella reserver i en omfattning som inget land kan hoppas ha, i synnerhet när vi räknar med de möjligheter att sterilisera penningflödena som länderna har.[10] I den mån som dessa marknader har gjorts mera perfekta av de internationella koncernernas verksamhet, har de bidragit till att penning- och finanspolitiken är mindre effektiv under fasta växelkurser. Det finns emellertid vissa skäl att tona ned dessa speciella anklagelser mot de internationella koncernerna för de svårigheter nationalstaterna kan ha med att upprätthålla den samhällsekonomiska balansen.

Först, och troligen främst, gör eurovalutamarknaden och möjligheterna till förskjutningar i de internationella betalningsterminerna kapitalmarknaderna i det närmaste perfekta även utan de internationella koncernerna, ehuru dessa givetvis bidrar till detta perfekta tillstånd. För det andra följer av den teori som visar att penningpolitiken är mindre effektiv under fasta växelkurser och fria kapitalrörelser också att finanspolitiken är särskilt effektiv under samma förhållanden. Det finns då inget bromsande inflytande från penningmarknaden. Man kan då ställa frågan varför regeringarna skulle framhärda i att använda ett verktyg som blivit mindre effektivt i stället för ett som blivit mera verksamt?

För det tredje, om det som troligt är finns andra skäl att föredra penningpolitiska framför finanspolitiska åtgärder för att åstadkomma ekonomisk stabilitet, så måste man också komma ihåg att varje land faktiskt har frihet att införa flexibla växelkurser. Detta omkastar läget och gör penningpolitiken mera effektiv samtidigt som det mildrar det svårhanterliga problemet med den externa balansen och bidrar till att frigöra den inhemska prisnivån från den internationella inflationsutvecklingen.

För det fjärde tyder den ovannämnda moderna kapitalrörelseteorin på att de internationella penning- och kapitalmarknaderna inte är perfekt integrerade ens när kapitalrörelserna är helt fria Penningplacerare, exportörer och importörer håller sig med multinationella portföljer för att fördela riskerna. Om ett land genomför en monetär expansion och driver ner sin räntenivå, anpassas portföljerna och kapital strömmar ut ur landet, men utflödet stannar när en ny stockjämvikt uppnåtts. I princip kan ett land därför etablera en ränteskillnad mot utlandet och i praktiken finns det alltid sådana skillnader. Kapitalrörelser uppstår på grund av förändringar i dessa skillnader. Följaktligen måste förändringar i penningmängden vara större för att givna penningpolitiska målsättningar skall uppnås och de internationella reserverna måste vara större när det finns internationella koncerner som gör de internationella penning- och kapitalmarknaderna mera perfekta än när dessa saknas. Eftersom det

[10] Förenta staterna kan emellertid tänkas ha befunnit sig i ett annat läge på grund av att det är så stort i förhållande till världsekonomin och på grund av att dess position som reservvalutaland i princip har eliminerat problemet med tillräckliga reserver. I praktiken kunde, som vi har sett, inte heller Förenta staterna räkna med att andra länder accepterar att hålla obegränsade dollartillgodohavanden.

knappast kan finnas några invändningar mot att använda större doser i penningpolitiken[11] och större internationella reserver borde kunna skapas om den politiska viljan finns, borde det inte heller finnas någon anledning att bekymra sig om de internationella koncernernas existens på dessa grunder.

Man skulle alltså kunna dra följande slutsats. Med internationellt integrerade kapitalmarknader behöver man ganska stora internationella reserver (inklusive internationella kreditmöjligheter) för att kunna bibehålla fasta växelkurser. De internationella koncernerna ökar denna integration och leder därmed till krav på större internationella reserver eller större växelkursflexibilitet.

I den svenska valutaregleringen är även korta kapitalrörelser underkastade tillståndsgivning. Trots detta äger sådana rum i stor omfattning genom förskjutningar i betalningsterminerna, vilket yttrar sig i betydande oförklarade förändringar i valutareserven. Det är detta slag av kapitalrörelser som de internationella koncernerna i princip har större möjligheter att genomföra och som skulle kunna vara ett problem för den samhällsekonomiska balansen och penningpolitikens effektivitet.

Den genomsnittliga kredittiden i svensk utrikeshandel var under 1973 2 månader på både import- och exportsidan. Eftersom exporten uppgick till 51 miljarder kr och importen till 46 miljarder hade svenska exportörer fordringar på utlandet i form av handelskrediter på över 8 miljarder kr under året, medan importörernas motsvarande utestående kortfristiga skulder uppgick till knappt 8 miljarder. Varje genomsnittlig vecka betalades under året omkring en miljard kr i vardera riktningen.

Om det uppstår en allmän förväntan att den svenska kronan kommer att devalveras mot övriga valutor skulle exportörerna i princip ha anledning att uppskjuta sina betalningar och importörerna ha anledning att påskynda sina. Exportörerna kan då på en vecka maximalt spekulera med ungefär 1 miljard kr genom att inte ta hem några betalningar alls, medan importörerna kan påskynda sina betalningar så långt deras likviditet räcker upp till omkring 8 miljarder kr. Vid en förväntad *revalvering* skulle möjligheterna omkastas. Den totala likviditeten i näringslivet (industri och handel) uppgick under året 1973 i genomsnitt till nära 20 miljarder. För en så kort tid som en vecka kan man således tänka sig att åtskilliga miljarder i handelskrediter kan användas för spekulativa ändamål. Skillnaden torde därvid också vara liten mellan inomkoncerntransaktioner och andra.

När det gäller längre perioder blir det sannolikt lättare att förskjuta betalningar som avser inomkoncerntransaktioner av tidigare angivna skäl. Som framhållits tidigare utgjorde dessa transaktioner 29 procent av exporten och 26 procent av importen. Kredittiderna är emellertid i genomsnitt nästan tre veckor längre i inomkoncerntransaktioner, varför andelen av utestående handelskrediter är större än så. I princip finns det alltså något mer betalningar att förskjuta för internationella koncerner än dessa procentandelar, varför vi redan av detta skäl skulle kunna vänta oss något större svängningar vid valutakriser.

Ovanstående framställning är emellertid en förenkling i två viktiga

[11] Penningmängden eller förändringar i denna ingår ju knappast i den sociala välfärdsfunktionen.

avseenden. För det första har vi inte tagit hänsyn till i vilken valuta en transaktion har avslutats trots att detta spelar stor roll för vem som har intresse av att förskjuta betalningen. Om en svensk exportör har ingått kontrakt i svenska kronor har han ingen anledning att fördröja betalningen även om han fruktar en svensk devalvering, medan däremot den utländske köparen har det. En svensk importör i samma situation (väntad devalvering och kontrakt i svenska kronor) har ingen anledning att påskynda betalningen och lär inte kunna tvingas därtill av säljaren. Om det är mera komplicerade växelkursändringar som väntas, där vissa valutor väntas gå upp och andra ner och dessutom i olika grad, blir utrymmet för betalningsförskjutningar väsentligt beskuret på ett svåröverskådligt sätt.

För det andra har vi inte beaktat att kontrakten i utrikeshandeln ingås på mycket olika betalningsvillkor. Öppen räkning (på en, två eller tre månader) är det vanligaste och används för 3/4 av importen och 2/3 av exporten, men kontant mot dokument är också av betydelse (10 procent respektive 20 procent) och vad gäller handeln i fartyg dominerar kontrakt. Betalningsvillkoren torde påverka möjligheterna till förskjutningar i betalningsterminerna. De internationella koncernerna tycks inte använda andra betalningsvillkor än andra företag, men inomkoncerntransaktionerna gäller i huvudsak sådana varor där öppen räkning är dominerande. Inomkoncerntransaktionerna sker därför praktiskt taget uteslutande på villkoret öppen räkning och, som sagt, med relativt långa kredittider i genomsnitt. Eftersom förskjutningar lättast kan genomföras vid öppen räkning skulle vi alltså ha anledning att vänta att sådana är mera omfattande för inomkoncerntransaktioner av det skälet.

Under år 1973 ägde två valutakriser rum, i februari respektive mars. Den 12 februari skrevs den amerikanska dollarn ner mot guld och därmed mot flertalet andra västeuropeiska valutor med 10 procent. Den svenska kronan följde med halvvägs tre dagar senare och devalverades alltså med ca 5 procent mot övriga Västeuropa, dock ej Finland, England och Italien. Efter valutakrisen i mars gick Sverige med i det västeuropeiska valutablocket som då började flyta mot bl a dollar, pund och yen med betydande fluktuationer under resten av året. I juni revalverades den västtyska marken mot valutablockets övriga valutor.

Dessa händelser kan antas ha givit underlag för sådana kortfristiga kapitalrörelser genom förskjutningar i betalningsterminerna som vi här analyserar. Den svenska valutareserven steg dock mycket jämnt nästan vecka för vecka under första halvåret och visade obetydliga fluktuationer under resten av året, vilket pekar på att några stora kursändringar mellan den svenska kronan och andra valutor i genomsnitt inte väntades av företagen. Enligt materialet från SCB:s tullenkät var det inte heller några mycket stora fluktuationer i betalningarna under de krisartade veckorna i februari och mars. Under de två veckor i mars då valutabörserna var stängda i Europa var betalningarna något lägre på både export- och importsidan, vilket tycks ha tagits igen under de närmast påföljande veckorna.

Den enda relativt tydliga avvikelse som kan iakttas är att betalningar

för svensk export föll till 180 miljoner kr under veckan före den svenska devalveringen tillsammans med dollarn i februari, medan de alla årets övriga veckor varierade mellan en halv miljard och upp till drygt en miljard kr. Det visar sig emellertid att de betalningar som inte utgjorde inomkoncerntransaktioner då föll till 159 miljoner. Detta var den klart lägsta siffran för sådana betalningar under året. De båda registreringar som kom därefter räknat nerifrån var på omkring 250 miljoner och för övrigt var betalningen för icke-koncerntransaktioner aldrig under 300 miljoner på exportsidan.

Om man tar de tre veckorna före devalveringen kan man visserligen konstatera att inomkoncerntransaktionerna inte utgjorde mer än 11 procent av de totala betalningarna medan de stod för 29 procent av betalningarna under hela året. Om denna andel hade gällt under de tre veckorna hade inomkoncernbetalningarna för export varit ca 400 miljoner kr högre under perioden. Något tydligt utslag är detta emellertid inte. Företeelsen kan vara en ren slump och man tvingas därför dra slutsatsen att någon klar tendens hos de internationella koncernerna att utnyttja tidsförskjutningar i sina interna betalningar över svensk gräns till spekulation inte kan iakttas i materialet. Det kan å andra sidan konstateras att några riktigt klara förväntningar om svenska växelkursändringar i större omfattning inte förelåg, varför det kanske inte finns skäl att vänta sig några iögonfallande förskjutningar. Slutligen bör det noteras att fortsatta analyser av materialet kan tänkas ge något annorlunda slutsatser.

Snedvridningar i kredittilldelningen

Det påstås ofta att en stram penningpolitik får snedvridande effekter på olika företags investeringsverksamhet. Argumentet går ut på att de internationella företagens dotterbolag och för den delen också deras inhemska moderbolag har tillgång till finansiellt kapital från koncernföretag utomlands och därigenom kan undvika effekterna av en kreditåtstramning. Resultatet blir inte bara att minskningen av penningmängden måste gå mycket längre för att man skall uppnå den önskade minskningen i totala efterfrågan, vilket är en aspekt som redan diskuterats. Det hävdas också att man då kommer att klämma åt rent inhemska företag medan de internationella koncernerna inte påverkas alls eller mycket litet. För varje kreditåtstramning kommer de senare sedan att öka sin andel av marknaden och sitt tekniska försprång. Det utländska inflytandet i ekonomin trappas upp, koncentrationen i industrin ökar och små företag med tillväxtpotential kvävs i sin linda.

Det finns flera invändningar mot detta synsätt. En mycket uppenbar är att med eurovalutamarknaden och fria kapitalrörelser till landet ifråga står möjligheterna att låna utomlands öppna för de flesta företag av tillräcklig storlek. Men behöver inte vara internationell. Emellertid håller inte denna invändning om landet reglerar kapitalrörelserna, vilket är ganska vanligt och kanske ganska logiskt att göra i kombination med penningpolitik under fasta växelkurser. I detta fall har kanske de

internationella koncernerna bättre möjligheter att kringgå regleringarna och finansiera sina investeringsplaner genom direkt kapitalimport än de rent nationella företagen har. De internationella koncernerna har emellertid inte obegränsade möjligheter av detta slag. Deras reguljära lån till och från koncernbolag i andra länder är underkastade riksbankens tillståndsgivning. Det är då de ovannämnda större möjligheterna till variation i betalningsterminerna som skulle vara förklaringen. Varukrediter kan eventuellt få växa till stora belopp och stå ute långa perioder mellan koncernföretag men detta är data som framgår av företagens årsredovisningar. De är inte hemliga. År 1972 uppgick den utlandsägda bolagssektorns tillgångar i form av handelskrediter till 3,1 miljarder, medan dess skulder av samma slag uppgick till 1,8 miljarder. Dessa totalsiffror framstår knappast som uppseendeväckande vid jämförelse med bolagssektorn i dess helhet.

År 1973 skulle förskjutningar i betalningsterminerna med en månad åt motsatta håll i inomkoncerntransaktionerna i exporten respektive importen medföra ett okontrollerbart kapitalflöde på 2 miljarder kr. Eftersom möjligheten står öppen även för företag utan interntransaktioner över gränsen kan säkerligen ytterligare flera miljarder röra sig på samma sätt. Detta skall ställas i relation till den siffra för den totala likviditeten på omkring 20 miljarder kr år 1973 som tidigare nämndes. Penningpolitiken behöver alltså ta hänsyn till de betydande kapitalflöden som kan uppkomma denna väg, ehuru ingalunda enbart eller ens huvudsakligen via internationella koncerner.[1 2]

Analysen kan emellertid inte sluta här. Antag att riksbanken stramade åt kredittillgången under antagande om att kontrollen över kapitalinflödet är vattentät. Om de internationella koncernerna kan få kapital utomlands till lägre ränta kommer de att använda den möjligheten och den inhemska kredittillgången blir inte så knapp som den eljest skulle ha blivit. Inhemska företag kommer indirekt att dra nytta av detta. Om möjligheterna är obegränsade kommer det inte att bli någon effekt alls av åtstramningen. Landet har då inte någon kontroll alls över kapitalinflödet. De internationella koncernerna blir de institutionella kanaler genom vilka den interna kapitalmarknaden knyts till den globala kapitalmarknaden. Resultatet blir faktiskt att de gör penningpolitiken ganska ineffektiv, men inte att de ger upphov till diskriminering mot inhemska företag.

Om de internationella företagen endast kan få en begränsad mängd kapital från utlandet, blir penningpolitiken mera effektiv, och ett diskrimineringselement kommer in i bilden. Det är dock framför allt om penningpolitiken får formen av en sådan reglering som inte tillåter företagen att låna i bank mer än en bestämd andel av sin totala kredit vid ett givet tillfälle i det förflutna, som diskrimineringen blir kraftig. De internationella koncernerna skulle visserligen kunna ge "grå" krediter till nationella företag (de skulle göra detta i vinstmaximeringens intresse) men ineffektiviteten i denna typ av kreditmarknad skulle vara till nackdel för nationella företag och sannolikt också skapa beroendeförhållanden av icke önskvärt slag mellan storföretag (som ju oftast är internationella)

[1 2] Det bör observeras att om en liknande penningpolitik förs i andra länder blir möjligheterna för företagen att genomföra kapitalrörelser via förskjutningar i betalningsterminerna mindre.

och mindre företag.

Eventuellt skulle en mycket imperfekt nationell kreditmarknad kunna få samma slags effekt som en reglerad kreditmarknad. Det verkar emellertid naturligt att då lägga skulden för de diskriminerande effekterna på regleringarna eller på imperfektionen och inte på de internationella koncernerna som sådana. Men om en regering har goda skäl att reglera kreditmarknaden är det sant att den endast kan göra så till priset av en diskriminering mot nationella företag när man tillgriper en stram penningpolitik.

Inflationen och de internationella koncernerna

Den tilltagande inflationstakten sedan 60-talets slut har ofta tillskrivits de internationella koncernerna. Dessa föreställningar har emellertid sällan framförts av fackekonomer utan hör mera hemma i den politiska debatten. Detta innebär att någon mera utarbetad teori för hur internationell koncernbildning skulle driva upp inflationstakten inte föreligger.

Det förefaller som om det skulle finnas tre olika typer av inflationsteori som tillmäter internationella koncerner en särskild betydelse. För det första har man ansett att de amerikanska direktinvesteringarna framför allt i Västeuropa har lett till en uppbyggnad av likviditeten i världsekonomin som verkat inflationsdrivande (Företagandets internationalisering 1973, s 85–88). För det andra har man hävdat att internationell koncernbildning leder till oligopolisering av marknader och därmed till snabbare inflation genom snabbare höjningar av avsättningspriserna eller mindre priskänslighet nedåt. Den mest kände företrädaren för denna uppfattning är den kanadensiske fackföreningsmannen Charles Levinson, som hävdar att de stora internationella koncernerna kan höja sina priser oberoende av marknaden genom sin oligopolställning (Levinson 1971, kap VII). Även Galbraith har hävdat liknande synpunkter (1957, 1967).

För det tredje har det framförts att en alltmera utpräglad oligopolstruktur har lett till inflationsbefrämjande attityder hos företagsledningen vad gäller arbetsmarknaden och lönebildningen.

Direktinvesteringarna och den internationella inflationstakten

Det är vanligt att ge framför allt de amerikanska företagens direktinvesteringar utomlands skulden för världsinflationen, som ju på lång sikt drabbar alla länder under fasta växelkurser. Argumenten är då följande: dessa amerikanska företag för över dollar till andra länder för att köpa redan etablerade företag eller för att köpa eller anställa produktionsfaktorer för dotterbolag som de själva etablerar där. De dollartillgångar som skapas utomlands och som centralbankerna håller som reserver ökar penningmängden där och skapar inflation.

Denna tankegång är emellertid inte självklar. Antag först att dessa direktinvesteringar i enlighet med vår grundmodell beror på att den förväntade avkastningen på nyinvesteringar ligger högre i Västeuropa än i

Förenta staterna i vissa branscher som domineras av amerikanska oligopolföretag, medan någon allmän skillnad i kapitalavkastning inte föreligger mellan Västeuropa och Förenta staterna. Jämfört med om direktinvesteringar hade varit förbjudna blir det då knappast någon effekt alls. Ty i förbudsfallet skulle således inhemska företag ha stått för samma investeringar och i båda fallen skulle finansieringen ske på den västeuropeiska eller den internationella kapitalmarknaden. En liten komplikation uppträder såtillvida att det aktiekapital som tillkommer och skall ägas av amerikanska moderbolag förutsätter en formell överföring av kapital från Amerika till Europa. Detta kan ske direkt genom kapitalutförsel eller genom återinvestering av vinstmedel. I båda fallen innebär detta primärt att det blir mindre tillgång på kapital i Amerika och mer i Europa. Under i övrigt lika förhållanden stimuleras då en rörelse av portföljkapital från det senare området till det förra som uppväger strömmen av direktinvesteringar i motsatt riktning.

Om detta inte sker, har vi definitionsmässigt att göra med ett läge där kapitalavkastningen är högre i Europa än i Amerika. Detta stimulerar en kapitalström från det senare området till det förra oavsett om vi har internationella koncerner i systemet eller ej. Förloppet blir då ungefär följande: amerikanska företag beslutar sig för att investera mindre hemma och mera utomlands, t ex i Västeuropa. Den totala efterfrågan faller då något i Förenta staterna och stiger i Västeuropa. Den amerikanska industrins relativa konkurrenskraft förbättras och Förenta staterna får ett bytesbalansöverskott medan Västeuropa får ett motsvarande underskott. Detta är naturligtvis den vanliga överföringsmekanismen som är förknippad med en mängd teoretiska och praktiska problem, vilka dock inte angår oss här. Det är klart att när ett flöde av direktinvesteringar från Förenta staterna till Västeuropa sätter i gång eller accelererar blir effekten att en viss inflation stimuleras i det senare området och att ett visst deflationistiskt tryck uppstår i det förra. Ett stabilt flöde av direktinvesteringar får emellertid inte detta slags effekt när de relativa prisnivåerna väl har anpassats till detta flöde. Samma typ av slutsatser gäller betalningsbalansstörningar, där sambandet är ännu tydligare. Ett stabilt utflöde av direktinvesteringar liksom allt kapitalutflöde som finansieras av ett stabilt bytesbalansöverskott är inte något stabilitetsproblem. *Problemen uppkommer när utflödets volym förändras under ett system med fasta växelkurser.*

Dessa företeelser är emellertid inte särskilt intressanta för vår analys eftersom problemen uppstår även utan internationella koncerner. Sambandet mellan amerikanska direktinvesteringar utomlands och världsinflationen är av långt mera indirekt natur. Om Förenta staterna genom en expansionistisk penning- och finanspolitik förhindrar den sänkning av totala efterfrågan som en ökning av de direkta investeringarna utomlands tenderar att åstadkomma, uppstår ett inflationstryck som sprider sig till Västeuropa genom att dollartillgodohavandena ökar i centrala banker och på eurodollarmarknaden. Detta torde ha hänt under slutet av 60-talet och början av 70-talet, men denna överföring av inflation från Förenta staterna synes då rimligen böra tillskrivas den monetära expansionen i

Förenta staterna och det betalningssystem som gjorde det möjligt för landet att få andra länder att hålla dess valuta som reserver. Direktinvesteringarna spelar knappast någon självständig roll i detta sammanhang.

Oligopolprissättning

Det är en från läroböckerna välkänd slutsats att företag med en stark marknadsposition kan sätta och har anledning att sätta högre priser än företag som inte har någon dominerande marknadsposition. Det har också sedan Gardiner Means berömda trettiotalsstudier betraktats som empiriskt bekräftat att företag under oligopol har en stelare prissättning som inte anpassas särskilt följsamt till ändringar i kostnads- och efterfrågeförhållanden (Means 1935 och 1939). Detta är av allt att döma utgångspunkten för föreställningen att de internationella koncernerna driver upp inflationstakten.

För att visa detta måste till att börja med två olika frågor besvaras: (1) Leder en mera utpräglad fåtalskonkurrens inte bara till högre priser än under flertalskonkurrens utan också till snabbare stigande priser under långa perioder? (2) Medför möjligheterna till internationell koncernbildning en utveckling mot färre konkurrenter på varje marknad och därmed mera utpräglad fåtalskonkurrens? Den första frågan har ägnats en viss uppmärksamhet under senare år medan den andra, som redan har berörts i kapitel 10, inte givits några svar i litteraturen.

Lärobokssatsen att priserna ligger högre vid fåtalskonkurrens än vid flertalskonkurrens under i övrigt lika förhållanden kan inte i sig användas som stöd för tanken att fåtalskonkurrens ökar *inflationen*. Detta gäller även möjligheten att de senaste tio årens inflation skulle ha att göra med en engångsförskjutning mot högre monopolgrad och högre monopolvinster. Lönsamheten i näringslivet har överlag sjunkit under perioden i industriländerna. Det är i stället Means resultat att oligopolföretag uppvisar en betydande prisstelhet som måste få utgöra utgångspunkten. Till yttermera visso måste denna prisstelhet vara mera utpräglad nedåt än uppåt. Därigenom kan man föreställa sig att de relativprisförändringar som måste åtfölja de pågående strukturförändringarna i en ekonomi alltid måste äga rum genom att priser stiger, aldrig genom att de sjunker (Edgren m fl 1970, s 210–11, Lerner 1958).

Resultatet skulle bli att det uppstår ständiga tendenser till arbetslöshet som statsmakterna då avlägsnar genom en expansiv politik. Följden är en ständig inflation.

Means slutsatser om de "administrerade prisernas" stora betydelse har emellertid utsatts för växande kritik under senare tid. En berömd studie av Stigler och Kindahl (1970) visade att när man har flera prisobservationer och tar hänsyn till de olika formerna för prisändringar (rabatter, service, kvalitetsändringar, kreditvillkor och dylikt) så finner man många prisförändringar åt båda hållen på de produkter som prissätts i typiska oligopolbranscher. Liknande slutsatser har dragits av DePodwin-Selden

(1963). Thompson (1974) fann att priserna i branscher dominerade av storföretag steg långsammare än priserna i branscher med huvudsakligen små företag under perioden 1947–1970 i Förenta staterna.

Beträffande frågan huruvida oligopolgraden har stigit genom internationell koncernbildning, så har vi i kapitel 10 konstaterat att något underlag för slutsatser inte finns för närvarande. Även om vi bortser från den internationella koncernbildningens roll i sammanhanget och bara ställer frågan, huruvida koncentrationen ökat på världsmarknaderna för olika varor blir svaret tvetydigt. Köparna av olja, stål och bilar har sannolikt flera väletablerade leverantörer att välja mellan nu än för tjugo år sedan i de flesta länder, medan motsatta förhållandet gäller på många andra varumarknader.

Slutligen skall det tilläggas att den eventuella prisstelhet som kan uppstå under oligopol inte behöver vara proportionell mot marknadskoncentrationen. Den kan tänkas öka när ett duopol utvidgas med ytterligare ett par konkurrenter t ex.

De ovanstående observationerna och referenserna till olika forskningsresultat har gjorts för att understryka att vi i själva verket inte har något klart underlag för att bedöma huruvida de internationella koncernerna ökar inflationstakten, men att litteraturen inte pekar på att så är fallet.

Lönebildningen

Det har också framförts tanken att de internationella koncernernas effekter på ekonomin är inflationistiska indirekt via lönebildningen. Denna uppfattning finns i åtminstone två något olika varianter.

Den ena går ut på att företagen dels är så kapitalintensiva att lönekostnaderna är en liten del av deras kostnader, dels har ett sådant fast grepp om sin avsättningsmarknad att de med lätthet kan övervältra dessa kostnadsökningar på kunderna (Levinson 1971, Galbraith 1967, s 213). Som framhållits ovan är det inte klart, huruvida internationell koncernbildning spelar någon roll för en sådan modell. Den andra varianten innebär att den internationella koncernens föreställningar om normala löner har utformats i ursprungslandet och att dotterbolagen i värdländer med lägre löner därför tenderar att driva upp den allmänna lönenivån och därmed stimulera inflationen (Maynard 1974).

Sådana kostnadsinflationsteorier är mycket tvivelaktiga. Lönekraven påverkas av förväntningar om produktivitets- och prisutveckling. Den förra är relativt stabil från år till år, varför lönekraven kan sägas i huvudsak vara styrda av prisförväntningar. Dessa torde grundas på förväntningar om statsmakternas växelkurs-, finans- och penningpolitik och det ter sig därför naturligare att söka inflationsförklaringarna där.

Däremot är det sannolikt att de internationella koncernerna ofta verkar i expansiva branscher och växer genom att investera i kapacitetsutvidgningar. För att dra till sig arbetskraft från andra företag och branscher kan de då komma att betala högre löner än normalt för landet. Detta är också vad de bör göra, eftersom detta är det sätt på vilket arbetskraften

omfördelas i en marknadsekonomi. Detta handlingssätt ökar inte nödvändigtvis inflationstakten.

Det är emellertid möjligt att fackföreningsrörelsen inte anser sig kunna acceptera de kortsiktiga löneskillnader som krävs i en marknadsekonomi för att åstadkomma omfördelningar av arbetskraften utan försöker etablera den långsiktiga lönestrukturen genom att kräva lika lön för lika arbete även på kort sikt. Om de gör detta uppkommer en tendens till arbetslöshet i de marginella företagen och branscherna. Om regeringen försöker undanröja denna arbetslöshetstendens genom en expansiv penning- och finanspolitik i stället för med selektiva medel blir resultatet i stället inflation (och betalningsbalansproblem vid fasta växelkurser).

Detta är förmodligen en realistisk beskrivning av situationen i många eller de flesta länder. De internationella koncernernas roll i detta sammanhang är dock inte helt klar. Det är givetvis förekomsten av företag i allmänhet med högre genomsnittlig lönsamhet och marginell arbetskraftsproduktivitet som skapar problemet, inte de internationella företagen som sådana. Men vi kan kanske vänta oss ett statistiskt samband mellan internationell status och denna tendens att sätta högre löner än genomsnittet i ekonomin. Anledningen till detta skulle då vara att vi lever i en tid när tekniska och institutionella förändringar gör det mera effektivt att producera och bedriva utrikeshandel genom det institutionella verktyg som den internationella koncernen utgör. Och det är utmärkande för varje period av förändring att expanderande sektorer och företag betalar högre löner än de krympande. Detta gäller generellt för all ersättning till produktionsfaktorer utanför långsiktig jämvikt.

Det finns till sist en intressant möjlighet att de internationella koncernerna leder till att internationella fackföreningar uppstår. Anledningen till detta kan sägas vara att de multinationella företagen får en monopsonistisk ränta på de internationella arbetsmarknaderna, om inte fackföreningarna också organiserar sig internationellt för att återställa det spelteoretiska läge som utmärker nationella arbetsmarknader. Erfarenheter från den nationella nivån visar emellertid att fackföreningsrörelsen har svårt att hålla samman sina organisationer om den inte strävar efter liknande eller samma löner för hela det område de arbetar inom. Om detta skulle hända på den internationella nivån skulle effekterna bli genomgripande, eftersom detta vore liktydigt med ett steg mot att grunda utrikeshandeln på absoluta i stället för på komparativa fördelar.

Områden med lägre produktivitet än genomsnittet skulle få arbetslöshet och ett utflöde av resurser till områden med högre produktivitet än genomsnittet. Erfarenheterna från inhemsk handel som i stort bygger på absoluta fördelar skulle upprepa sig på den internationella nivån. Risken finns att samarbete mellan de olika nationella fackföreningarna skulle leda till en sådan "solidarisk" lönepolitik i en viss utsträckning. Utöver de nämnda skälen skulle kanske fackföreningarna i de rikaste länderna betrakta sådan politik som ett förtäckt skydd för sina egna arbetstillfällen, eftersom det skulle undanröja möjligheterna för de mindre industrialiserade eller bara mindre produktiva länderna att använda sin *komparativa* fördel i branscher som använder relativt mycket lägre utbildad eller

outbildad arbetskraft. Samtidigt kan *dagens* organiserade arbetskraft i sådana områden kanske vinna på de högre löner de skulle få genom en sådan internationell lönepolitik, medan den arbetslöshet den skulle skapa skulle gå ut över oorganiserad arbetskraft utan inflytande i den internationella fackföreningsrörelsen. Den tyngsta bördan skulle förmodligen drabba *morgondagens* outbildade arbetare i dessa områden, vilka då kommer att bli arbetslösa.

Återigen tycks slutsatsen om de internationella koncernernas roll bli att dessa företag inte är den direkta anledningen till de problem som diskuteras, ehuru de är inblandade på ett betydelsefullt sätt. Försöken att upprätthålla den ekonomiska stabiliteten såsom den definierats här, skulle kunna bli förödande eftersom det inte skulle finnas den frihetsgrad i systemet som är nödvändig för detta ändamål. Med faktorpriser som utjämnas direkt med institutionella medel för regioner som omfattar flera länder som har fastställt sina växelkurser eller t o m har gemensam valuta, måste varje lands stabilitetsproblem lösas med hjälp av en regionalpolitik på internationell nivå. Detta kräver institutionella reformer som kan ta mycket längre tid än att få en internationell lönepolitik av angivet slag.

13 Effektivitet och tekniska förändringar

I enlighet med den i kapitel 9 framförda definitionen används begreppet effektivitet här i den snävare bemärkelsen effektivitet i resursfördelningen vid given fördelning av produktionsfaktorer mellan individer och under förutsättningen att ekonomisk stabilitet upprätthålls kontinuerligt.

Det kan konstateras omedelbart att frågan om de internationella koncernernas inverkan på effektiviteten i denna mening är mycket litet känd. Anledningen är inte bara bristen på data. Även arbetet på att utarbeta fruktbara problemställningar är i huvudsak ogjort och vi skall i detta kapitel inte komma mycket längre än till att göra en första genomgång av de faktorer som där kan antas vara av intresse. Vi delar därvid upp området något godtyckligt i tre olika avdelningar. För det första diskuteras frågan om de internationella koncernernas eventuella roll som en form av internationella marknader för varor och tjänster som inte lika effektivt kan göras till föremål för internationell handel mellan fristående företag. För det andra ger vi några synpunkter på frågan hur internationella koncerner via effekter på marknadsformen kan tänkas påverka den statiska effektiviteten i resursutnyttjandet i olika branscher. För det tredje behandlar vi den fråga som har väckt mest intresse, nämligen hur den tekniska utvecklingen kan tänkas bero av internationell koncernbildning. Som framgår av den följande framställningen är denna indelning behäftad med nackdelar genom att de olika problemen går in i varandra.

Ett instrument för utrikeshandel

Det har framför allt av Baldwin (1970) hävdats att internationell koncernbildning över gränserna till dels är ett sätt att underlätta utrikeshandel och därmed en internationell specialisering i enlighet med komparativa fördelar. En sådan slutsats synes också följa av vår analys av drivkrafterna till sådan koncernbildning. I den utsträckning de internationella koncernerna kan ses som organisationer för informationsförmedling torde denna slutsats vara av betydande praktisk betydelse. Genom sin internationella utbredning torde de ha bättre information om produktefterfrågan och utbud av produktionsfaktorer och om tillgänglig teknik i olika delar av världen. Internationella koncerner kan av detta

skäl effektivare än nationella företag koppla ihop produktionsfaktorer och bedriva tillverkning i länder med komparativa fördelar för olika slag av tillverkning som sedan kan exporteras till andra länder eller förbrukas internt. Vi har vidare pekat på att de är uppbyggda för att hantera särskilt heterogena produktionsfaktorer och varor där kraven på informationens precision eller mängd blir för stora för traditionella marknader. Slutligen har vi också, på grundval av litteraturen i ämnet, hävdat att de internationella koncernerna kan åstadkomma en riskutjämning inom sin egen verksamhet som gör det möjligt för dem att bedriva vissa typer av internationella transaktioner som eljest inte skulle klaras av privata företag på marknader.

Slutsatsen att de internationella koncernerna till dels påverkar resursfördelningens effektivitet på ett sätt som är analogt till utrikeshandelns är en väsentlig utgångspunkt för analysen av dessa företags följder för effektiviteten. Dessvärre är det knappast möjligt att på forskningens nuvarande stadium komma mycket längre. Med tanke på de internationella koncernernas kvantitativa betydelse i utrikeshandel och industriproduktion är det rimligt att tillmäta dessa följder en ganska stor vikt. Däremot är det svårt att säga något om hur nettoresultatet för effektiviteten ser ut. Det råder en välgrundad enighet om att en stor del av utrikeshandeln är kraftigt effektivitetsbefrämjande genom att den möjliggör specialisering i enlighet med komparativa fördelar och stordriftsfördelar. På marginalen måste det samtidigt antas bedrivas en hel del utrikeshandel vars värde är begränsat ehuru positivt, från denna synpunkt. Slutligen finns det utrikeshandel som på grund av externa effekter och dynamiska konsekvenser för den inhemska industrins möjligheter att utvecklas i importländerna har negativa följder för effektiviteten.[1]

Frågan är emellertid om det kan visas att det internationella handels- och produktionsmönster de internationella koncernerna möjliggör har en slagsida av något slag i dessa avseenden. Någon kunskap härom har vi än så länge inte. Det s k uppfostringsargumentet för importskydd bygger t ex på tanken att om inhemska företag får möjlighet att utvecklas under begränsad konkurrens från omvärlden kommer de att växa och bli konkurrenskraftiga utan importskydd senare. Är det då så att möjligheten för utländska, redan väletablerade företag att starta producerande dotterbolag skall ses som en fördel (därigenom får värdlandet den önskade inhemska produktionskapaciteten) eller som en nackdel (inhemskt ägda företag får aldrig någon chans att växa upp)? Uppenbarligen beror svaret på om de utlandsägda företagen har samma effekter som inhemskt ägda företag på faktorinkomster, teknisk nivå och dylikt i landet. Detta behandlas i senare avsnitt.

Franko hävdar i en historisk genomgång av varierande data för ett hundratal internationella koncerner av europeiskt ursprung att det är först under de allra senaste åren som dessa företag mera allmänt organiserats för att utnyttja koncernens resurser i form av möjligheter till riskutjämning och centrala företagsledningss-, FoU- och marknadsföringsresurser (Franko 1973). Tidigare skulle de i stor utsträckning ha varit "tullföretag", dvs dotterbolagen utomlands hade upprättats för att

[1] Dessutom kan åtminstone en del av utrikeshandeln skapa beroenden och andra politiska nackdelar som är så stora att de inte uppvägs av de effektivitetsvinster som den medför i produktionen. Detta kan tänkas vara en särskilt viktig invändning mot just den typ av internationell specialisering som internationella koncerner möjliggör. Frågan har dock ansetts ligga utanför utredningens direktiv.

producera innanför en tullmur eller av fruktan för framtida handelshinder. De skulle då enbart ha utnyttjat moderföretagets specifika fördelar internationellt genom utlandsetableringar medan andra effektivitetsvinster som kan stå att vinna genom internationell företagsorganisation inte börjat användas på allvar förrän konkurrenstrycket från amerikanska internationella koncerner hårdnade under sextiotalet.

Frågan huruvida lösningar utan internationell koncernbildning skulle leda till högre eller lägre effektivitet i produktion och marknadsföring kan alltså inte besvaras för närvarande ens när vi antar att koncentration och konkurrensförhållanden är opåverkade. Kanske är dock sannolikheten störst för att de har positiva nettoeffekter på samma sätt som utrikeshandeln i industriländer, där uppfostringsindustriargumentet har mindre vikt. Skälet till en sådan allmän slutsats skulle vara att det finns åtskilliga samordningsvinster av en integrerad företagsorganisation såsom beskrivits i kapitlen 6–7, medan det inte är så lätt att peka på några avvikelser mellan privatekonomiska och samhällsekonomiska kalkyler i dessa avseenden (dvs när vi bortser från ökad företagskoncentration, politiskt beroende och dylikt).

En konkretisering av den jämförelse det är fråga om kanske har sitt värde. Antag att SKF hade tvingats expandera enbart i Sverige. Hade kullagerproduktionen i världen då varit lika effektiv? Hade de samordningsvinster som görs genom SKF:s internationella organisation kunnat vinnas, om t ex dess nuvarande fem större fabriker i Västeuropa hade varit oberoende företag och hade köpt verktyg och specialstål från andra fristående företag i stället för som nu till stor del från andra koncernföretag? Att ställa frågan så är att anta att SKF:s investeringar är av det omvänt klassiska slaget. Svaret kan förmodas vara att den lösningen hade varit mindre effektiv.

Om vi istället antar att SKF:s investeringar huvudsakligen är av det klassiska slaget och ställer frågan hur det hade varit om SKF hade haft 65 000 anställda i Sverige i stället för omkring 15 000 finns det anledning att misstänka att det hade uppstått vissa effektivitetsförluster genom en sådan koncentration och begränsning av tillgången på arbetskraft av olika slag jämte högre transportkostnader. Härtill kommer möjligheten av dynamiska effektivitetsförluster genom den ensidighet som skulle prägla industristrukturen i små länder om stora företag skulle uppstå men tvingas till expansion i ett enda land. Till dessa sannolika förluster i effektivitet på produktionssidan kommer möjliga förluster i form av sämre anpassning till efterfrågesidan på grund av dotterbolagens roll som informationsinhämtare på avsättningsmarknaderna.

Sådana överväganden tycks leda till hypotesen, i väntan på empirisk forskning i framtiden, att internationella företagsorganisationer ger ett positivt netto till den tekniska effektiviteten. Vi bortser då fortfarande från förluster genom mindre konkurrens och överdriven produktdifferentiering. Det måste dock observeras att de framförda synpunkterna inte är lika tillämpliga på alla typer av internationella koncerner. Flertalet sådana företag har en långt mindre integrerad struktur än den antagna. Ofta är de internationella genom att de har etablerat lokal produktion utom-

lands för att komma över handelshinder eller för att de fruktar sådana. Om något problem med handelshinder inte hade förelegat, hade de producerat hemma för export. Det är då också mindre klart hur vi skall se på resultatet. Värdlandet har kanske nått sitt syfte att tillförsäkra sig en viss typ av produktion till lägre kostnad genom att samordningsvinsterna i företaget kan bibehållas tack vare internationell koncernbildning. Annars hade kanske landet fått använda högre handelshinder för att göra ett oberoende inhemskt företag (med lägre produktivitet i avsaknad av sådana samordningsvinster) privatekonomiskt lönsamt. Detta hade sannolikt lett till en mindre effektiv produktion.[2]

Från ursprungslandets synpunkt föreligger dock ingen nettovinst utan sannolikt en nettoförlust genom att dess förlust på grund av lägre produktivitet inte kompenseras av någon vinst av den typ som värdlandet erhåller i form av en mer differentierad produktionsstruktur. (Detta gäller också när vi bortser från det eventuella stabilitetsproblemet att sysselsättning och betalningsbalans försvagas under i övrigt givna förhållanden.)

Marknadsform och effektivitet

Högre koncentrationsgrad i en bransch kan vara förknippad med lägre effektivitet på flera olika sätt. Vi skall här diskutera tre olika aspekter, som kan tänkas bli aktualiserade i samband med internationella koncerner, nämligen den traditionella slutsatsen om för lågt kapacitetsutnyttjande, risken för lägre teknisk effektivitet i frånvaro av konkurrens, samt frågan om överdriven produktdifferentiering. Som framhållits i kapitel 10 är emellertid frågan om följderna av internationell koncernbildning för marknadsform och konkurrens nästan outforskad, varför vi saknar möjlighet att dra några klara slutsatser.

Den litteratur som hänvisades till i kapitel 10 samt ovan i detta kapitel pekar överlag på att konkurrensen skulle hårdna och vinsterna falla genom internationell koncernbildning, trots att denna ofta är förenad med ökad koncentration eller i varje fall mest förekommer i branscher med hög koncentration. Internationella koncerner från andra länder har bl a större möjligheter att komma över de inträdeshinder oligopolistiska industrier i olika länder uppvisar. Vi kan i detta sammanhang bara konstatera att några data och studier som ger tydliga slutsatser inte finns för Sveriges del, men att det är svårt att finna goda exempel på att konkurrensen begränsats i svenska branscher genom utländsk etablering. Branscher med hög koncentration och dominans av utländska koncerner är inte så många. Datorindustrin med IBM:s tydliga dominans och kanske bara ett par konkurrenter i världen (Univac, Honeywell-Bull) när det gäller större datorer är kanske det mest utpräglade exemplet, men det är knappast självklart att själva etableringen av dotterbolag utomlands har lett till denna marknadssituation.

Å andra sidan kan det vara så att möjligheten att bygga upp internationella koncerner i andra länder har varit väsentlig för koncentrationen i många branscher, medan etableringar i Sverige kan vara bety-

[2] Å andra sidan var landet kanske mest intresserat av att få den med produktionen i fråga förknippade FoU-verksamheten och planeringen och hade kanske fått en inhemsk framväxt av sådan om det hade varit förbjudet för utländska företag att etablera dotterbolag i landet.

delselösa från denna synpunkt. Det kan vidare tänkas att det är framför allt uppköp av existerande företag som är den väsentliga utgångspunkten i denna analys. Detta kan vara en metod att med hjälp av internationell koncernbildning minska antalet konkurrenter. De utländska köpen av svenska livsmedelsföretag från Findus till Felix kan vara exempel på etableringar där alternativet med fortsatt självständig ställning kunde ha ökat konkurrensen från de utländska koncerner som nu har köpt upp dessa företag. Svenska företag som SKF och skogsföretagen har köpt företag utomlands på ett sätt som torde ha lett till ökad koncentration.

Det väsentliga för effektiviteten i detta sammanhang är emellertid inte koncentrationsgraden utan beteendet. Konkurrensen kan vara hård mellan ett fåtal företag som dominerar en marknad och kartelliserad på en marknad med många små företag. de Jong (1973) kommer till slutsatsen att koncentration via internationell koncernbildning tenderar att öka konkurrensen, liksom flera andra tidigare nämnda författare. Detta skulle innebära att de internationella koncernernas bidrag till koncentrationen i näringslivet skulle ha sina oroande följder när det gäller maktförhållanden i samhället snarare än när det gäller kapacitetsutnyttjande och tendenser till lägre teknisk effektivitet av den typ Leibeinstein (1966) har kallat X-effektivitet. Berlin (1973) synes vara inne på liknande tankegångar i sin analys av globala oligopol som konkurrerar på ett stort antal olika marknader, men står i ett slags spelteoretisk situation visavi ett mindre antal andra mycket stora företag som verkar på likartade områden. En maktkamp mellan globala oligopolföretag som vilar på sin finansiella styrka kan då föras med hjälp av inträde, innovationer, priskrig och marknadsföringskampanjer på de olika delmarknaderna.

Vi kan alltså inte komma mycket längre än till slutsatsen att den blygsamma forskning som gjorts på området hitintills inte tycks stödja hypotesen att internationell koncernbildning skulle leda till ett monopolitiskt underutnyttjande av produktionsresurserna eller en lägre "X-effektivitet" genom att sådan koncernbildning möjliggör ett lugnt liv innanför höga inträdeshinder. Frågan är emellertid fortfarande öppen och det är möjligt att följderna är negativa i det här diskuterade avseendet på längre sikt och att det varierar kraftigt beroende på marknadernas karaktär.

Slutligen skall vi i korthet peka på det problem som överdriven produktdifferentiering kan medföra. Vi har i del II tillmätt produktdifferentiering en viktig roll som ett led i de internationella koncernernas expansion. Dessa företag har skäl att vilja differentiera sina produkter från konkurrenternas för att få en monopolvinst och minska riskerna för fluktuationer och störningar genom konkurrenternas åtgärder. Internationell koncernbildning kan delvis antas bero på att de fasta kostnader som nedlagts för att utveckla och lägga upp marknadsföringen för en differentierad produkt kan återvinnas lättare ju större internationell marknad företaget har, och denna internationella marknad kan ofta inte utnyttjas för sådana varor utan lokal etablering, dvs internationell koncernbildning. Det förefaller alltså mycket sannolikt att produktdifferentieringen drivs längre i världen genom de internationella

koncernernas existens.[3]

För att dra slutsatser om effektiviteten från denna observation behöver vi alltså ha något underlag för att bedöma om den extra långt drivna produktdifferentieringen är samhällsekonomiskt lönsam eller ej. Produktdifferentiering är i stor utsträckning önskvärd som en metod att anpassa produkter bättre efter differentierade behov. Samtidigt finns det skäl att tro att en betydande del av produktdifferentieringen är samhällsekonomiskt olönsam, ehuru den alltså framstår som lönsam för privata företag. Bishop (1967) drar härav slutsatsen (i Chamberlins efterföljd) att det är samhällsekonomiskt optimalt med en produktdifferentiering som leder till priser överstigande marginalkostnaderna och alltså till ofullständig konkurrens. Bohm (1972) konstaterar att samhällsekonomisk effektivitet kan förutsätta standardiseringsbestämmelser, närmast för att minska kundernas informationskostnader.

Här torde det föreligga en klarare kvalitativ slutsats än i de tidigare diskuterade fallen. Internationell koncernbildning ökar produktdifferentieringen i samhället, och till någon del kan denna antas vara samhällsekonomiskt icke-önskvärd. Kvantitativa slutsatser som kan göras till underlag för en politik kan däremot inte dras utan detaljstudier och en tillämpning av politiska värderingar.

Tekniska förändringar och deras spridning

Det är en vanlig uppfattning att de internationella koncernerna spelar en särskild roll för utveckling och spridning av ny teknik. Det hävdas ibland att de är överlägsna andra företag i båda verksamheterna och att de ger betydande bidrag till spridningen av ny teknik från sina moderländer till värdländerna. Det hävdas emellertid också att internationella koncerner köper upp patent och företag med tekniska nyheter i syfte att hindra användningen av dessa, att de tillämpar en olämplig, kapitalintensiv teknik i u-länder, att de koncentrerar FoU till moderlandet och därmed utarmar den vetenskapliga miljön i värdländerna m m.

Syftet med detta avsnitt är att presentera vad som synes vara de grundläggande problemställningarna för utredningen beträffande produktion och överföring av teknik. Det har inte varit möjligt att göra empiriska studier av hur de internationella koncernerna påverkar den tekniska utvecklingen i den svenska ekonomin.[4] Diskussionen i det följande är i huvudsak principiell. I analysen brukas ordet teknik i den vidaste bemärkelsen, liktydig med kunskap om metoder att transformera olika inputs till varor och distribuera dessa till avnämare. Vi räknar alltså både rent tekniska produktionsmetoder, varornas egenskaper, företagsorganisation och marknadsföringsmetoder till området.

I både vetenskapligt och politiskt språkbruk är det vanligt att ny teknik betraktas som något självklart positivt från samhällsekonomisk synpunkt. Detta är naturligtvis inte alltid befogat. Det föreligger betydande principiella problem i sammanhanget. Det är visserligen möjligt att vi bör betrakta all kunskap som värdefull. Även kunskapen att

[3] Det bör påminnas om att produktdifferentiering kan drivas längre i två olika dimensioner. En produkt som fyller samma basfunktion kan förekomma i många eller få varianter vilket vi kan kalla frekvens. De olika varianterna kan emellertid också skilja sig mera eller mindre från varandra vilket är en variation av vad man kan kalla produktdifferentieringens djup. Internationella koncerner kan t ex tänkas minska frekvensen och öka djupet i produktdifferentieringen. De välfärdsekonomiska aspekterna av distinktionen är i huvudsak okända.

[4] En studie av utländska koncerners betydelse för den tekniska utvecklingen i Sverige baserad på ett omfattande enkätmaterial är under utarbetande vid Industriens Utredningsinstitut av Hans-Fredrik Samuelsson.

vissa nya alternativa lösningar är underlägsna de tidigare kända ur samhällsekonomisk synvinkel är värdefull i den meningen att det är bättre att veta att så är fallet än att inte veta det.[5] Men kostnaderna för att generera ny kunskap måste ofta antas vara högre än värdet av den.

Därmed aktualiseras också det vanliga problemet att det kan föreligga stora avvikelser mellan samhällsekonomiska och privatekonomiska kostnader och intäkter av sådan kunskap, så att privata vinstmaximerande företag felallokerar resurser i FoU-verksamhet. Nya produkter, längre driven produktdifferentiering och nya marknadsföringsmetoder kan vara mycket lönsamma för företagen utan att generera något samhällsekonomiskt överskott av intäkter över kostnader. Även ny teknik som minskar företagens kostnader vid produktion av givna produkter kan vara samhällsekonomiskt olönsam om det finns negativa externaliteter i produktionen eller imperfektioner på faktormarknaderna som medför att merkostnader i form av stress, högre olycksfallsrisker och dylikt för de anställda inte återspeglas i höjd ersättning till den berörda arbetskraften.

Sådana avvikelser är dock en allmän företeelse utan någon nödvändig koppling till internationella koncerner. Vi måste här utgå från att externaliteter görs eller bör göras till föremål för ekonomisk-politiska ingrepp utan hänsyn till om de berörda företagen är internationella eller ej. Vi skulle då kunna nöja oss med att betrakta den form av teknisk förändring som är samhällsekonomiskt lönsam och undersöka om denna stimuleras eller sprids effektivare av internationella koncerner. En sådan utgångspunkt kompliceras emellertid av att det sannolikt är svårt för samhällsorganen att bedriva en effektiv FoU-politik. I den mån de internationella koncernerna har en slagsida i sina bidrag till teknisk förändring och spridning i riktning mot en samhällsekonomiskt icke lönsam produktdifferentiering så finns det alltså en annan infallsvinkel på de internationella koncernernas roll i den tekniska utvecklingen än den som behandlas nedan.[6] Det är då fråga om ett slags "cost of competition".

Investeringar i forskning och utveckling

Sedan Schumpeter har det varit vanligt att skilja mellan (1) uppfinningar och upptäckter; (2) ekonomiskt utnyttjande av sådana och (3) imitation eller spridning av sådant utnyttjande. Vi använder här termerna forskning, utveckling och spridning för dessa tre steg.

Ett grundläggande problem är att få till stånd en optimal satsning av resurser på forskning och utveckling i en ekonomi som bygger på privata vinststrävanden. Kunskap är en nyttighet som produceras under fasta kostnader, dvs den kan utnyttjas utan extra resursåtgång av hur många personer och företag som helst. Då gränskostnaden således är noll, bör kunskap från samhällsekonomisk synpunkt ställas till förfogande till priset noll för att vi skall få en optimal användning av den. Detta innebär att privata producenter inte skulle kunna få sina kostnader täckta och att en marknadshushållning av gängse slag alltså inte kan åstadkomma en

[5] Detta är ingalunda någon odiskutabel ståndpunkt. Sannolikt är det mycket av den kunskap mänskligheten i dag förfogar över som enskilda, grupper och kanske majoriteten av befolkningen skulle ha velat slippa. Detta har då oftast att göra med en rädsla för att kunskapen ifråga skall missbrukas, vilket i sin tur har att göra med frågan om spridning av sådan kunskap och det sätt på vilket beslut fattas i samhället om tillämpning av ny kunskap. Vi har varken möjlighet eller anledning att ta upp sådana grundläggande problem i detta sammanhang.

[6] Utredningen har i en tidigare undersökning dragit slutsatsen att det inom läkemedelsindustrin kan förekomma överinvesteringar av detta slag.

optimal produktion och användning av t ex tekniska kunskaper (Johnson 1970).

Detta klara exempel på vad den teoretiska litteraturen benämner ett marknadsmisslyckande hanteras på två olika sätt i blandekonomierna. Dels produceras kunskap av samhället och ställs gratis till förfogande för alla. Detta förfaringsätt tillämpas framför allt beträffande grundforskning, där privata företag inte kan väntas stå för några insatser. Dels producerar privata företag eller privatpersoner kunskap som de på olika sätt tillförsäkras ensamrätt eller äganderätt till för en period. Därigenom kan upphovsföretaget lyfta en monopolvinst som kan mer än täcka dess kostnader och göra produktionen av dessa kunskaper privatekonomiskt lönsam. Monopolvinsten möjliggörs antingen genom det institutionella arrangemang som patentinstitutet utgör eller genom att det tar tid för konkurrenter att imitera. Denna tid kan förlängas genom att upphovsföretaget vidtar åtgärder för att hemlighålla sina kunskaper så länge som möjligt.

Båda lösningarna är behäftade med nackdelar. Den samhälleliga produktionen av kunskap uppfyller prissättningskravet men är förmodligen baserad på bristfällig information om hur efterfrågan ser ut för olika sorters kunskap. Den offentliga sektorn har sannolikt svårt att fylla rätt luckor utanför grundforskningssektorn, på grund av att den har för dålig direktkontakt med produktion och marknadsföring. Den privata produktionen sker däremot i bättre kontakt med efterfrågesidan men klarar bara av den typ som kan göras privatekonomiskt lönsam genom något slag av monopolarrangemang. Denna kunskap blir dessutom ineffektivt utnyttjad och härtill kommer en slagsida genom att det är olika lätt att patentera eller på annat sätt skydda äganderätten till olika former av producerad kunskap.

Som vi har framhållit i del II uppstår de internationella koncernerna till dels därför att deras organisation sätter dem i stånd att klara uppgifter marknaden misslyckas med. Det är sannolikt att det därvid ofta rör sig just om att återvinna utlägg för forskning och utveckling. Dessa utgör en fast kostnad som är lättare att återvinna i ju större skala kunskaper tillämpas av upphovsföretaget innan konkurrenter kan utnyttja samma kunskap. De internationella koncernerna är (åtminstone för ägarna) lämpliga organisationer för att kunna tillämpa ny kunskap på internationell och kanske rentav global grundval med ett minimum av tidsförluster och risker för att kunskapen läcker över till konkurrenter.

Om den nya tekniken är en klart identifierbar process eller produkt som lätt kan patenteras blir de internationella koncernerna inte lika överlägsna. Det kan därför antas att deras styrka mera ligger i det successiva utvecklandet av ny teknik än i de stora sprången, och mera i kommersiell tillämpning, organisatoriska nyheter och dylikt än i tekniska uppfinningar. Tillgängliga data är i själva verket förenliga med en sådan hypotes. Det är de stora internationella koncernerna som står för de stora kontinuerliga satsningarna på FoU, men det tycks inte vara så att de mera dramatiska innovationerna görs i dessa företag i proportion till deras satsningar (Mansfield 1974, Scherer 1970, kap 15, Schmookler 1966).

Däremot är det synbarligen vanligt att mindre företag som gör en teknisk innovation köps upp av en internationell koncern. Anledningen där är naturligtvis som vid alla transaktioner att den sålda varan är mera värd för köparen än för säljaren. Man kan anta att skälet i detta fall är att den internationella koncernen kan utnyttja innovationen för att ta hem större monopolvinster genom att snabbt lansera den på många nationella marknader. Om man ser det hela mera schematiskt kan man säga att de internationella koncernerna i stor utsträckning är just organisationer för att ta hem monopolvinster på innovationer som de själva producerar eller köper av andra.

Denna teori pekar på att en del tekniska framsteg blir gjorda och utnyttjade tack vare existensen av internationella koncerner. Framsteg som det inte skulle löna sig för andra privata företag att bekosta och som den offentliga sektorn inte skulle vara i stånd att upptäcka möjligheten av och därmed finansiera. Å andra sidan finns det naturligtvis också fall där de internationella koncernerna har skapat hårt knutna oligopol på vissa marknader, så att de själva utgör anledningen till att mindre, fristående nationella företag inte kan bryta sig in med sina innovationer utan att ådra sig så stora marknadsföringskostnader att den potentiella monopolvinsten på deras innovationer äts upp eller urholkas kraftigt.

En annan fråga är sedan om vinsten av de tekniska framsteg som existensen av internationella koncerner möjliggör helt approprieras av dessa företag för alltid eller om de på olika vägar sipprar ut och fördelas bland ägarna till andra produktionsfaktorer. Det förefaller troligt att det senare händer i många fall och att internationella koncerner i detta avseende alltså kan fungera som ett surrogat för patentinstitutet på områden där patentering är tekniskt svårgenomförbar. Deras monopol är ofta temporärt liksom vid patent och det följer också därav att både patent och internationella koncerner har sina begränsningar som institutionella lösningar på problemet att generera samhällsekonomiskt lönsam kunskap.

Tillgängliga data pekar däremot på att den större storlek i sin bransch ett företag kan uppnå genom att etablera dotterbolag utomlands sällan är en förutsättning för att finansiera FoU i tillräcklig omfattning [Mansfield 1974]. Denna slutsats gäller dock kanske inte företag i små länder. Å andra sidan är det ju så att företag i små länder blir stora genom export till dess minsta optimala anläggningsstorlek uppnås (eller något mindre med hänsyn till avståndsberoende kostnader och handelshinder), varför denna reservation kanske inte är så väsentlig.

Så långt har vi emellertid endast diskuterat problemet med fasta kostnader i produktionen av ny teknik. Investeringar i teknik präglas också av stor *osäkerhet* såtillvida att det på förhand är mycket osäkert vilka resultat FoU skall ge i form av privat- och/eller samhällsekonomiskt lönsam kunskap. Som Arrow (1962) har visat torde en negativ riskvärdering leda till att privata företag investerar för litet i FoU emedan de inte kan försäkra sig mot bakslag. Av denna slutsats kan kanske antas följa att stora företag som kan arbeta med FoU i stor skala och med många projekt har större förmåga att bära risker och alltså bidrar till att höja

investeringsvolymen i FoU i riktning mot den samhällsekonomiskt önskvärda, ehuru det fortfarande skulle återstå projekt som kräver ännu större riskbärande förmåga och därför måste lämnas åt samhället.

De internationella koncernernas speciella roll i sammanhanget skulle kunna vara att möjliggöra större företag med riskkapacitet. För en sådan slutsats krävs dock flera ytterligare led i analysen. Aktiemarknaden är i princip en marknad avsedd att möjliggöra för individer och företag att fördela sina risker. Därigenom skulle ett enskilt företags bakslag i FoU inte vara någon katastrof för någon enskild. Som Arrow (1962) påpekat är problemet då att de faktiska beslutsfattarna i ett sådant företag inte får bära följderna i form av vinster eller förluster av besluten vilket påverkar effektiviteten negativt. Det är tänkbart att de internationella koncernerna är organisationer, så uppbyggda att detta problem kan hanteras effektivare. Det är sannolikt lättare att inom en sådan koncern fastställa beslutsfattarnas (= företagsledarnas) prestationer genom det interna informationssystemets överlägsenhet över de system som sprider offentlig information om företagens investeringar.

För att de internationella koncernerna skall spela en speciell roll krävs emellertid inte bara att företagsorganisationen skall vara överlägsen marknader i detta speciella avseende. Det måste också gälla att det är effektivare att uppnå en stor företagsorganisation (i meningen som samordnar många aktiviteter) inom samma bransch i stället för över många branscher. Detta har vi redan tidigare antagit vara fallet på grundval av iakttagelsen att konglomeratbildning är mindre vanlig över gränserna. Synsättet ligger väl i linje med antagandet att internationell koncernbildning bygger på företagsspecifik kunskap.

Såsom vi hitintills har lagt upp analysen skulle de internationella koncernernas roll vara att producera teknik som utan deras existens inte skulle vara privatekonomiskt lönsam att generera och därför inte skulle komma att produceras överhuvudtaget. Eftersom vi sannolikt har stigande gränskostnader vid ökad takt i FoU skulle emellertid förmodligen sådan kunskap efter hand komma att genereras i alla fall. Dessa företags effekt är i så fall snarare att öka takten i den tekniska utvecklingen. Eftersom denna roll dessutom bygger på deras förmåga att snabbt sprida ny teknik i form av ekonomisk tillämpning över nationsgränser (men hindra att den alltför snabbt sprider sig över till andra organisationer), är det kanske framstegstakten snarare än utvecklingens allmänna inriktning som de påverkar. Vi påminner dock om den slagsida deras FoU kan antas få mot det icke-patenterbara och svårimiterade. Denna slagsida måste ha ekonomiska kostnader liksom patentsystemet har det.

Spridning av ny teknik

Det som har väckt mest intresse i detta sammanhang är kanske tanken att de internationella koncernerna *överför ny teknik till värdländerna.* Det hävdas på den positiva sidan att de överför ny teknik till värdländerna, det hävdas på den negativa sidan att de utarmar värdländerna på tekniskt kunnande genom att koncentrera FoU till moderländerna eller att de som

nämnts överför en *olämplig* teknik till dem. Denna senare fråga hör knappast hemma i denna framställning som inte sysslar med u-landsproblem.

Dessa uppfattningar är förenade med vissa begreppsmässiga svårigheter. Vad menas med att ny teknik överföres till värdland? Uppenbarligen ligger i påståendet att landet eller några av dess medborgare vinner på detta. Detta är alltså inte tillräckligt att ett dotterföretag etableras som utnyttjar en i landet tidigare okänd teknik. Om företaget vore en enklav med enbart anställda från moderlandet, vilka inte har några kontakter med landets egna medborgare och utan lokala underleverantörer eller kunder så vore det naturligtvis helt ointressant. Det är genom att de tre nämnda grupperna på något sätt berörs som begreppet överföring av teknik får någon mening. Det kan ske genom att inhemska företag i samma bransch utsätts för hårdare konkurrens samtidigt som en överlägsen teknik eller organisation demonstreras, genom studiebesök, genom personkontakter av många slag. Det bör observeras att om personkontakterna är viktiga talar detta för att värdländerna borde välkomna utländsk personal i dotterbolagen och att utländska dotterbolag som producerar för export kanske inte erbjuder ökad konkurrens för inhemska företag i samma utsträckning som de som producerar för värdlandets inhemska marknad. Båda dess slutsatser går på tvärs med mycket av det som brukar anföras för och emot internationella koncerner. Det måste dock understrykas att något empiriskt underlag inte föreligger på dessa områden, varför det inte går att fälla några avgöranden i dessa ekonomisk-politiska frågor.

Det skall också erinras om att spridning av ny teknik via internationella koncerner inte alls behöver ske enbart från ursprungs- till värdländer. Det kan också tänkas att dotterbolagen i värdländerna fungerar som informationsorgan åt moderbolagen och sprider ny teknik till ursprungsländerna. Enligt en rapport från Stanford Research Institute var detta ett av de viktigaste skälen att sätta upp FoU-laboratorier för amerikanska koncerner (Mansfield 1974, Papo 1971). Det finns inte heller på denna punkt några systematiska data men det torde inte vara svårt att finna exempel på att företag köpts upp av utländska koncerner som velat förvärva dess teknik för tillämpning i andra länder inbegripet ursprungslandet. Nestlés köp av Findus är ett exempel på ett sådant fall. Findus behärskade kommersiell tillämpning av djupfrysningsteknik och erbjöd en snabb väg för Nestlé att förvärva sådan kunskap för koncernen. Vi skall emellertid i fortsättningen koncentrera oss på spridning till värdländer, vilket är den företeelse som har diskuterats flitigast.

Ett första sätt att sprida teknik till värdländer genom internationella koncerner i en mening som betyder något för länderna är att utländska etableringar av produktionsföretag kan höja faktorpriserna i landet och alltså förbättra landets bytesförhållande. Detta är slutsatsen av traditionell teori där tekniken kan ses som en separat produktionsfaktor som tillföres landet och driver upp gränsprodukten för lokala produktionsfaktorer. Varje ökning någonstans i världen av utbudet av en faktor, inbegripet kunskap, har sådana effekter i princip. Länder i vilka sådana

tillämpningar av ny teknik kommer först får emellertid del av den temporära monopolvinsten om faktormarknaderna är nog små i förhållande till satsningen på den nya tekniken. Det finns alltså ett rationellt skäl till att vilja dra till sig sådana investeringar. Om det uppstår konkurrens mellan potentiella värdländer så att de bjuder över varandra med olika specialförmåner (skattelättnader, subventionerad industrimark osv) kan emellertid de internationella koncernerna helt eller delvis undgå att göra förluster som följer av att det driver upp priserna på vissa produktionsfaktorer. Dessa följder har redan diskuterats i kapitel 10 och är att betrakta som priseffekter.

Det sätt på vilket de internationella koncernerna brukar antas överföra teknik till båtnad för värdlandet är emellertid genom att vidarebefordra de tekniska kunskaperna såsom externa effekter till de tre nyssnämnda grupperna, anställda i dotterbolagen, lokala kunder och lokala underleverantörer. För att här skall ske något som värdlandet eller grupper av värdlandets medborgare tjänar på måste den investerande internationella koncernen misslyckas med att appropriera hela värdet av den tekniska kunskapen. Om kunderna betalar höga priser för produkten därför att den är tekniskt modern kan de i princip tänkas betala så mycket att de inte vinner något utan lika gärna kunde ha stått kvar i den tidigare situationen då den nya produkten inte fanns utvecklad. Om de potentiella underleverantörerna ser att de kommer att förvärva värdefulla tekniska insikter genom en ställning som underleverantörer kan de komma att konkurrera ner sin egen ersättning så att de betalar den internationella koncernen vad kunskapen är värd för dem själva. De anställda kan inse att de kommer att förvärva tekniska insikter genom att arbeta i dotterbolaget och därmed driva ner lönerna så att de själva får betala för kunskaperna vad dessa är värda för dem.

Det är naturligtvis troligt att ingetdera ytterlighetsfallet normalt inträffar, dvs de tre grupperna får sannolikt betala någon del av värdet av de kunskaper de förvärvar, men det vore ytterst osannolikt att marknaderna skulle vara så perfekta att allt kunde internaliseras av de internationella koncernerna genom prissättningen i transaktioner mellan dessa grupper och koncernen. Ett inslag av externa effekter föreligger säkert.[7] Mest påtaglig är kanske denna effekt när det gäller utbildning på arbetsplatsen av anställda eftersom lönebildningen framför allt på lägre nivåer kan antas vara ganska okänslig för variationer mellan företagen i sådana utbildningshänseenden. Det finns sannolikt många människor som har fått kvalificerade och välbetalda jobb eller har kunnat starta egna företag tack vare kunskaper och färdigheter som de har förvärvat genom anställning vid tekniskt och organisatoriskt högtstående företag utan att ha sämre anställningsvillkor än de skulle haft vid vilket företag som helst. Huruvida internationella koncerners dotterbolag spelar en viktig roll i ett sådant sammanhang i Sverige är okänt.

Det bör dock noteras att själva denna utbildning på arbetsplatsen kan fungera som ett bidrag till flexibiliteten i lönebildningen. Om den senare inte fungerar så att de som har bäst personliga kvalifikationer i en yrkesgrupp får högre lön eller bättre andra påtagliga förmåner, så är det

[7] Dessutom har vi kanske ofta en vinst genom att mottagarnas totala betalningsvilja inte blir exploaterad.

möjligt att dessa i stället får de platser som ger mest utbildning. Det kan antas förbättra allokeringen av arbetskraft och innebär samtidigt att företaget kan appropriera en större del av vinsten av den inlärning som sker.

Vidare måste observeras att den vinst för arbetskraft, leverantörer och kunder som det kan tänkas innebära att få teknisk kunskap utan att betala för den är temporär på samma sätt som för de internationella koncernerna själva. Efter hand sprids kunskapen över hela världen och dess effekt blir att öka den totala produktiviteten i världsekonomin. Under den period som ny teknik börjar tillämpas kan den emellertid genom externa effekter såsom ovan beskrivits gynna de grupper som drar fördel av verksamheten via externa effekter. Detta är analogt med den ovan påverkade temporära karaktären av höjda faktorpriser.

En annan analogi avser företagets möjligheter att internalisera dessa externa effekter genom att kräva särskilda skatteförmåner och dylikt av värdländerna för att göra etableringar som kan väntas ha starka externa effekter i form av höjd utbildningsnivå och dylikt. Om så sker blir effekten att värdlandet ger ett ekonomiskt incitament till utbildning på arbetsplatsen via avtal med en internationell koncern, vilket är en krokig men inte nödvändigtvis orimlig väg. Denna form av internalisering är dock knappast en vanlig företeelse när värdlandet är ett i-land som Sverige.[8]

Ännu en synpunkt är att det spelar en viktig roll huruvida den teknik som överförs i form av externa effekter är så företagsspecifik att den inte går att använda utanför företaget. Då blir de resonemang tillämpliga som anförs i avsnittet om inkomstfördelningen. Mycket pekar emellertid på att en stor del av den inlärning som sker ger kunskaper som är tillämpliga även utanför upphovsföretaget.

Slutligen kan vi konstatera att ju mera de internationella koncernernas spridning av teknik gynnar ett värdland genom höjda faktorpriser och externa effekter, desto mindre får koncernerna ut i form av monopolvinster och desto mindre benägna blir de att göra investeringar i sådan ny teknik. Det finns dock sannolikt ett betydande intervall för de flesta potentiella innovationer inom vilket monopolvinsterna blir nog stora för att motivera investeringar men ändå ge vissa priseffekter och externa effekter.

Påståendet att den internationella koncernen skulle koncentrera FoU-arbetet i koncernen till moderlandet och därmed flytta forskare och framstående tekniker från värdländerna har två aspekter. Dels är frågan om det är en sann utsaga, dels är det inte klart vad det är för nackdelar med detta. Data pekar på att utlandsägda dotterbolag ofta bedriver lika mycket FoU som inhemska jämförbara företag men mindre än moderbolagen. Dunning fann t ex att amerikanska dotterbolag i Storbritannien hade större FoU-utgifter som andel av sina totala omsättning än sina brittiska konkurrenter (Dunning 1966). Safarian konstaterade också en betydande FoU-verksamhet i utlandsägda företag i Kanada (Safarian 1966). Brash (1966) fick liknande resultat för Australien och förhållandet torde vara detsamma i Sverige. Men det är också troligt att

[8] För en analys av problemen vid förhandlingar mellan värdländer och internationella koncerner, se Streeten (1974).

koncentration av många personer som sysslar med FoU ökar dessa effekter. Personkontakternas roll synes understrykas i modern forskning på området (Mansfield 1974, s 151).

Det som har väckt farhågor är sannolikt att dessa faktorer kan leda till en så stark koncentration av FoU till ett fåtal länder att somliga länder får mycket litet av sådan verksamhet. Detta skapar nationella kulturer med låg vetenskaplig och teknisk nivå vilket i sig kan vara tvärtemot målsättningen för den nationella politiken. Dessutom ger det individer i dessa länder mindre möjligheter till eller högre kostnader för att skaffa sig kunskaper och välja olika intellektuella yrken. Detta är naturligtvis en extern effekt med begränsad geografisk räckvidd.

En studie av svenska data visar att utlandsägda företag i Sverige överlag har högre teknikintensitet såsom man brukar mäta denna än svenskägda företag. Andelen anställda med högre utbildning av hela arbetsstyrkan utgjorde 37 % i de utlandsägda och 28 % i alla svenska företag i ett material omfattande praktiskt taget hela tillverkningsindustrin. Om vi ser till ingenjörer enbart var andelarna 11 % respektive 7 %. Överlägsenheten var genomgående för alla studerade branscher utom metallverken, trävaruindustrin och skillnaden var i dessa två fall obetydlig. Det är möjligt att dessa siffror kan tolkas som att de utländska företagen i Sverige i varje fall inte placerar sin mera rutinmässiga verksamhet här i landet och behåller den tekniskt avancerade produktionen i ursprungslandet [Samuelsson 1975]

Samma slag av skillnad blir ännu mera påtaglig om vi istället ser till FoU-uppgifterna. Som framgår av *tabell 13:1* hade de utlandsägda företagen långt högre sådana utgifter i förhållande till sitt förädlingsvärde än alla svenska företag. Detta gäller oavsett om vi ser till totala FoU-utgifter (inklusive köp från andra företag) eller enbart till FoU-verksamhet inom företagen. Även i detta fall är bilden densamma i praktiskt taget alla branscher.

Det visar sig också att 80 % av de utlandsägda företagens FoU-utgifter utgjordes av FoU utförd vid företagen i Sverige. Eftersom de svenska koncernernas dotterbolag utomlands visar sig ha en ganska liten del av dessa koncerners totala FoU-utgifter (6–8 %) är kanske slutsatsen att Sverige genom sin relativt avancerade ekonomiska och tekniska miljö har en komparativ fördel i FoU och att de utländska företagens FoU i Sverige därför kan betraktas som omvänt klassiska snarare än som klassiska verksamheter i stor utsträckning, dvs det är kanske fråga om FoU som i någon

Tabell 13:1 Kostnader för FoU som procentuell andel av förädlingsvärdet i svensk tillverkningsindustri, exklusive oljeindustri år 1970

	Utlandsägda företag	Alla svenska företag
Totalt	6,54	2,70
FoU inom företagen	5,38	2,63

Anm: Data för alla svenska företag avser 1969.
Källa: Samuelsson [1975].

form skulle ha ägt rum i Sverige även om de utländska företagen inte hade etablerats här.

Beträffande utbildning av personal avspeglas en liknande bild. Antalet utlänningar placerade vid utlandsägda företag i Sverige från koncerner utomlands var bara 150 år 1970, medan de svenska företagen samma år hade 784 svenskar placerade vid sina utländska dotterbolag [Samuelsson 1975]. Däremot är kanske uppgiften att 15 % av alla tekniker i utlandsägda företag i Sverige år 1970 hade varit på utbildning vid koncernföretag i andra länder en fingervisning om att överföring av teknisk kunskap från omvärlden till Sverige sker via internationella koncerner.

Sammanfattningsvis måste det emellertid konstateras att det är mycket litet som än så länge kan sägas empiriskt om de internationella koncernernas betydelse för teknisk spridning. Den vanligaste formen av empirisk belysning är att redovisa data över FoU-utgifter för internationella koncerner och annan industri. De internationella koncernerna ligger då överlag högt. Det är emellertid inte klarlagt vilken väg orsakssambandet går. Det har tidigare i del II påvisats skäl till att företag som arbetar med produkter där den tekniska förändringen går snabbt eller där produktdifferentiering är lönsam har anledning att etablera dotterbolag utomlands. Vi har i detta kapitel pekat på sannolikheten för att internationell koncernbildning gör viss FoU-verksamhet privatekonomiskt lönsam som eljest inte skulle vara det. Tesen att internationell koncernbildning är en *väsentlig* förutsättning för eller viktig sporre till forskning, utveckling eller spridning av ny teknik är däremot inte alls styrkt.

Den studie som ett antal forskningsinstitut gjorde av spridning av nya tekniska processer, från numeriskt styrda maskinverktyg till stränggjutning av stål, gav inte någon särskild roll åt internationella koncerner utom i någon mån beträffande planglastillverkning med floatmetoden (The Diffusion of New Industrial Processes 1974). Även i floatglasfallet var det långtifrån uppenbart att internationella koncerner var en förutsättning eller underlättade spridningen. Det förtjänar också att uppmärksammas att det land vars industri har absorberat teknik från omvärlden snabbare och i större omfattning än något annat land, nämligen Japan, har fört en politik som i stort sett har hållit borta utländska koncerner från etableringar i Japan. OECD har jämfört utvecklingen i Japan och Västeuropa och funnit att den tekniska spridningen från Förenta staterna till dessa båda områden har gått via samarbetsavtal mellan fristående företag och imitation i det första fallet, men genom amerikanska etableringar i det andra. [OECD 1971]

Del IV Slutsatser och framtidsperspektiv

14 Helhetsbilden

Utredningen har i de föregående tretton kapitlen behandlat olika samhällsekonomiska aspekter av de internationella koncernernas närvaro i industriländerna och framför allt då i vårt eget land. I detta kapitel görs ett försök att på grundval av denna genomgång teckna en helhetsbild. Det följande skall alltså inte läsas som en sammanfattning av de tidigare kapitlen utan som ett försök till en frihandsteckning med utgångspunkt i dessa. Den bild vi då får fram är emellertid mycket ofullständig i viktiga avseenden och vi skall börja med att peka på de olika begränsningar som gäller för undersökningen.

För det första har vi på grundval av vår tolkning av direktiven avstått från att behandla ett antal problemområden som står i centrum för den politiska debatten. Dessa begränsningar har redan presenterats i avsnittet *Problemställningen* i kapitel 1 och skall här endast i korthet rekapituleras. Den ojämförligt viktigaste begränsningen av uppdraget är att de internationella koncernernas roll i u-ländernas ekonomi inte berörs. Vidare analyseras inte de statsvetenskapliga och sociologiska problem som avser maktförskjutningar mellan länder och samhällsgrupper eller följder för de nationella kulturernas särart. Slutligen har vi i huvudsak inte behandlat den internationella koncernbildningen på det finansiella området och inom tjänstesektorerna, emedan detta skulle ha ställt alltför stora krav på resursinsatser. Dessa områden är delvis annorlunda till sin struktur och sitt funktionssätt och är sämre statistiskt belysta än de internationella industrikoncernernas verksamhet.

För det andra har utredningen i huvudsak tvingats bygga på existerande forskningsresultat och publicerade data. Vår kunskap om de internationella koncernerna är än så länge blygsam och de slutsatser som kunnat dras är få och oftast av begränsad räckvidd. I stor utsträckning har de en negativ karaktär i den meningen att de möjliggör ett förkastande av ofta sedda problemställningar och påståenden, medan det är ganska sällan som analysen leder fram till ett mera tydligt urskiljande av en bestämd positiv slutsats om vad som är det mest fruktbara sättet att se på följderna av internationell koncernbildning.

Behovet av data och forskning

Bristen på relevanta data för den typ av problem undersökningen har gällt beror till stor del på att internationell koncernbildning inte har betraktats som ett intressant politiskt problem förrän under senare år. Den löpande statistiken är därför i allmänhet inte upplagd för att belysa de internationella koncernernas verksamhet. Detta gäller de flesta länder. I Sverige är den löpande statistiken i stor utsträckning baserad på riksbankens tillståndsgivning för valutatransaktioner och är föga lämpad för den typ av analyser som kan besvara frågor om de internationella koncernernas roll för den svenska ekonomin. Större delen av det vi vet om internationella koncerner i Sverige är grundat på engångsundersökningar gjorda med stora mellanrum och med varierande definitioner.

Läget är likartat i andra länder och eftersom den tillgängliga statistiken inte är jämförbar mellan länder går mycken intressant information förlorad på det sättet. Till detta kommer att forskningen på området befinner sig i sin linda. Det råder stor osäkerhet om hur problemen egentligen skall ställas. Kombinationen av magert dataunderlag och outvecklad teoribildning har medfört att forskningsresultaten i stor utsträckning består av enkla jämförelser av andelar och tillväxttakter på vilkas grund förhastade slutsatser ofta dras. Man visar att sysselsättningen har ökat snabbare i internationella koncerner än i nationella företag i ett land och antyder att utländska företag "tar över ekonomin" eller att internationell koncernbildning är sysselsättningsbefrämjande. Liknande jämförelser och slutsatser görs för exportutveckling, utgifter för FoU osv, trots att orsakssambanden är okända. Det visas att tekniskt ledande företag i ett land är utlandsägda i någon bransch och sedan sprider sig tolkningar av typen "de internationella koncernerna tillför landet tekniskt kunnande" eller "de hindrar en nationell teknisk potential att växa fram".

De internationella koncernernas följder för samhällsekonomins sätt att fungera i industriländer är än så länge mycket ofullständigt kända. Varken de positiva eller de negativa uttalanden som görs om internationella koncerner i detta avseende har i allmänhet någon vetenskaplig underbyggnad. De områden som framför allt behöver utforskas är drivkrafterna till internationell koncernbildning, de internationella koncernernas inverkan på marknadsformer och konkurrens samt deras bidrag till den tekniska utvecklingen. Resultaten på dessa fält har sedan väsentliga följdsatser för studier av stabilitet, inkomstfördelning, tillväxt och dylikt. Det framstår som särskilt viktigt att statsmakterna skaffar sig en bättre information beträffande internationella interntransaktioner eftersom dessa står i centrum för de problem med skatter och kapitalrörelser som är mest påtagliga i samband med internationella koncerner. Detta kan tänkas förutsätta en lagstiftning om krav på mera detaljerad redovisning, men den viktigaste förutsättningen är sannolikt helt enkelt resurser för att kunna ta emot och bearbeta de uppgifter från de internationella koncernerna som redan nu finns tillgängliga.

Utgångspunkterna

En väsentlig utgångspunkt för denna undersökning har varit att företagsorganisationer uppkommer och växer delvis därför att de är överlägsna (eller i varje fall privatekonomiskt mer lönsamma än) marknadsmekanismen i att samordna vissa typer av ekonomiska aktiviteter och i att utjämna risker. Detta behandlas i del II ovan. De internationella koncernerna möjliggör genom sin avancerade organisation en längre driven internationell specialisering i enlighet med ländernas och företagens komparativa fördelar. Av denna uppläggning följer att effekterna av internationell koncernbildning till dels kan ses som analoga med effekterna av utrikeshandeln. Den senare leder normalt till vissa effektivitetsvinster, ändrar inkomstfördelningen och gör den svenska ekonomin mera öppen och därmed mera beroende av utvecklingen i omvärlden.

En annan utgångspunkt är att den internationella koncernbildningen leder till andra marknadsformer och konkurrensförhållanden än som skulle ha blivit följden i dess frånvaro. Som framhållits ovan saknas underbyggda slutsatser på denna punkt. De preliminära studier som gjorts har dåligt underlag och pekar åt olika håll. Slutligen behandlas de tekniska förändringarnas beroende av möjligheterna till internationell koncernbildning. Vi har framhållit att privatekonomiskt lönsam produktion av kunskap om nya produkter och processer, om organisation av produktion och marknadsföring samt om produktdifferentiering förutsätter en form av ensamrätt till nyttjandet av sådan kunskap under en period. Internationell koncernbildning kan därvid ses som ett slags substitut till patentinstitutet. Om patentskydd kan skapas kan andra företag och särskilt då företag i andra länder än upphovsföretagets hemland producera på licens, varvid den nya kunskapen kan tas i bruk snabbt och användas i enlighet med ländernas komparativa fördelar, samtidigt som upphovsföretaget kan få sina FoU-kostnader täckta. Patentinstitutet är således en tänkbar lösning på problemet att få till stånd en samhällsekonomiskt önskvärd produktion av teknisk kunskap i en marknadsekonomi med privata företag.

Den internationella koncernen kan fylla samma funktion utan patentering genom att ny kunskap kan spridas snabbt via koncernorganisationer till dotterföretag i olika länder, medan fristående konkurrenter blir efter genom att det tar tid för dem att absorbera innovationer. Den internationella koncernen blir då ett substitut för patent–licensmetoden både då det föreligger praktiska svårigheter att patentera ny kunskap och då förhandlingar om licensrätter och överföring av kunskaperna till fristående företag av olika skäl skulle vara tidsödande. Inom en koncern finns redan etablerade personkontakter med en gemensam referensram och med gemensamma ägarintressen bakom, vilket gör det lättare att överföra teknisk kunskap och nya metoder för företagsledning, marknadsföring och dylikt vilka överhuvudtaget inte går att patentera.

Samhällsekonomiska följder

Den mest generella slutsats som tonar fram i den genomförda analysen är att vi i allmänhet saknar vetenskapligt underlag för att tillskriva de internationella koncernerna både de goda och de skadliga följder som brukar förknippas med dem i den offentliga debatten. Detta torde vara det mest kontroversiella inslaget i de tidigare kapitlen. Det visar sig svårt att hävda att de internationella koncernerna i någon intressant mening ökar sysselsättningen och förstärker betalningsbalansen i värdländerna eller minskar sysselsättningen och försvagar betalningsbalansen i ursprungsländerna. Ännu mindre underlag har vi för tanken att de internationella koncernerna skulle driva upp inflationstakten. Över huvud taget tycks de internationella koncernernas inverkan på möjligheterna att upprätthålla samhällsekonomisk balans vara ganska liten utom då det gäller kortsiktiga kapitalrörelser och dessas följder på valutamarknaderna och de inhemska penningsmarknaderna under fasta växelkurser och reglerade kapitalrörelser.

I det senare fallet är de internationella koncerneras möjligheter till transaktioner som är interna för koncernen men externa för länderna en faktor som ger dem en särställning. Utredningens undersökning av interntransaktionerna över Sveriges gränser under år 1973 har visserligen inte tills vidare givit vid handen att de internationella koncernerna skulle ha opererat på ett sätt som haft betydelse för de korta kapitalrörelserna under detta år. Detta kan emellertid bero på att den svenska kronan trots oron på de internationella valutamarknaderna var mycket stabil under 1973 och inte förväntades undergå några större värdeförändringar uttryckt i andra myntslag. Kvar står att de korta kapitalrörelserna är ett av de bäst klarlagda problemen vad gäller de internationella koncernernas inverkan på den samhällsekonomiska balansen.

Det måste dock observeras att dessa slutsatser beträffande den samhällsekonomiska balansen bygger på förutsättningen att industriländer som Sverige vid balansrubbningar kan återställa full sysselsättning och jämvikt i betalningsbalansen med vanlig ekonomisk politik inom en inte alltför lång tidsrymd – kanske ett par tre år – och att det därför är de internationella koncernernas benägenhet att *vålla kortsiktiga störningar* i den samhällsekonomiska balansen som är problemet. Detta medför att dessa företags benägenhet att på lång sikt medföra en större utrikeshandel, ett in- eller utflöde av kapital osv kan betraktas som fördelnings- och effektivitetsfrågor. Det kan t ex tänkas att de svenska företagens direktinvesteringar utomlands under en period har medfört en större export än landet skulle ha fått utan sådana investeringar. Med det här anlagda synsättet betraktas inte de som är sysselsatta i produktionen av denna extra export som löntagare som skulle ha varit arbetslösa i alternativfallet eftersom full sysselsättning kan upprätthållas vid olika produktions- och utrikeshandelsmönster. Pris- och lönebildningen och den ekonomiska politiken anpassas ju på något längre sikt. Däremot har en mera plötslig förändring i direktinvesteringarna antagits kunna få denna följd. Därvid blir frågan, huruvida de internationella koncernerna visar större benägenhet

att vålla sådana störningar åt ettdera hållet. Någon sådan har veterligt inte påvisats i litteraturen.

Vi har därför betraktat långsiktiga effekter på utrikeshandels- och produktionsmönstret av internationell koncernbildning som neutrala vad gäller den samhällsekonomiska balansen och i stället behandlat dessa ur fördelnings- och effektivitetssynpunkt. Därvid har utgångspunkten varit att de internationella koncernerna i stor utsträckning har samma effekter som utrikeshandeln. De kan antas möjliggöra en effektivare hushållning med de resurser som är relativt knappa i ett land och skulle därmed under vissa antaganden kunna antas ändra ersättningen till olika produktionsfaktorer i riktning mot en högre ersättning till de faktorer som Sverige har relativt gott om och en lägre till de produktionsfaktorer landet har relativt ont om.

Denna typ av allmänna konstateranden kan dock inte läggas till grund för några slutsatser beträffande de faktiska fördelningseffekterna i den svenska ekonomin på grund av frånvaron av data. De teoretiska och empiriska svårigheterna som närmare berörs i kapitel 10 är också av sådan art att de är ägnade att inge pessimism beträffande möjligheterna att på denna punkt komma mycket längre än till allmänna hypoteser.

En annan form av fördelningseffekter kan tänkas uppkomma om internationell koncernbildning leder till högre monopolvinster på kundernas bekostnad genom högre priser eller på löntagarnas bekostnad genom lägre löner. Som vi har visat leder analysen och tillgängliga data inte till några klara slutsatser ens på denna punkt. Det är en omtvistad, men observerad, fråga huruvida internationell koncernbildning ökar eller minskar inslaget av monopolvinster i de berörda branscherna och det är inte så självklart som det ytligt kan förefalla att internationella koncerner allmänt står starkare mot fackföreningarna i lönekampen i industriländer. Erfarenheterna pekar åt båda hållen.

Även när det gäller följder för den produktionstekniska effektiviteten och produktivitetstillväxten visar det sig att den internationella forskningen tills vidare inte har kunnat påvisa några tydliga effekter av internationell koncernbildning. Det påpekas ofta att internationella koncerner har höga FoU-utgifter och allmänt förekommer i branscher där den tekniska förändringstakten är hög. Orsakssambanden är emellertid relativt okända och mätproblemen är stora. Höga utgifter för det företagen har valt att kalla FoU och stor andel tekniker i arbetsstyrkan är de vanligaste måtten, men dessa säger inte nödvändigtvis så mycket om den egentliga innovationstakten. En stor del av FoU-utgifterna kan tänkas bero på behovet av kontinuerlig produktiondifferentiering i hårt knutna oligopol. Produktdifferentieringens samhällsekonomiska värde kan variera kraftigt. Data pekar på att verkligt viktiga innovationer ofta introduceras av mindre företag och att spridningen av ny teknik mellan länderna ofta sker genom andra kanaler än internationella koncerner.

Ett annat grundläggande problem är att vi inte vet huruvida internationella koncerner som kan visas producera och sprida samhällsekonomiskt önskvärda innovationer skulle sakna möjlighet att göra detta om de inte vore internationella koncerner. Det är svårt att visa att den internationel-

la koncernbildningen som sådan är en nödvändig, eller åtminstone viktig, förutsättning för hög teknisk standard och hög innovationstakt. I flera branscher med hög teknisk standard och hög innovationstakt är de internationella koncernerna föga betydelsefulla.

Interntransaktioner över nationsgränserna

Det som klarast skiljer internationella koncerner från andra företag är att de genomför transaktioner som är interna för koncernen, men externa för staterna. Dessa internationella interntransaktioner synes vara grunden till flertalet av de problem som mera klart har kunnat visas hänga samman med internationell koncernbildning. Ekonomiska beslut av stor vikt för andra parter i samhällsekonomin, såsom myndigheter (skatteverk och tullverk), löntagare, kommuner, kunder och leverantörer blir därmed dolda för insyn och återspeglas endast ofullständigt i de internationella koncernernas interna bokföring. Beslutsprocessen är okänd för omvärlden, prissättning på internleveranser, kreditvillkoren mellan koncernföretag och rörligheten i betalningar för tekniskt kunnande, företagsledning m m är svårbedömbara för utomstående och lämnar i princip spelrum för ett kringgående av olika typer av lagstiftning. De internationella koncernerna står starkare i vissa förhandlingssituationer genom att de har dessa speciella möjligheter. Skillnader i beskattning, kreditvillkor och dylikt mellan länderna ger dessutom de internationella koncernerna starka incitament att utnyttja interntransaktionerna för att exploatera sådana skillnader.

Som visats i kapitel 11 är dessa möjligheter ingalunda obegränsade. Samarbete mellan skattemyndigheter i olika länder ökar kontrollen, myndigheternas krav och koncernernas egna behov av korrekt beslutsunderlag verkar för en internprissättning över gränserna som någorlunda stämmer med den prissättning som skulle uppstå mellan fristående företag på marknader. Kontroll och tillståndsgivning för interna kredittransaktioner över gränsen från centralbankernas sida kan hindra alltför stora kapitalrörelser på denna väg. De internationella interntransaktionernas totala omfattning är en begränsning.

Över lag tycks juridiska reformer och andra drag i samhällsutvecklingen begränsa möjligheterna för de internationella koncernerna att utnyttja interntransaktioner över gränserna för olika syften. För det första skärps lagstiftningen i de flesta länder och ger ett bättre juridiskt underlag för krav på insyn och kontroll. För det andra ökar samarbetet mellan myndigheterna i olika länder med handräckningsavtal och dylikt. För det tredje blir lagstiftningen mera likformig i vissa centrala avseenden mellan länderna vilket minskar incitamenten för syften som inte överensstämmer med lagstiftarnas intentioner.[1] För det fjärde avdelas alltmera resurser i länderna för att samla och analysera information om de internationella koncernernas verksamhet. För det femte ökar löntagarnas och myndigheternas insyn genom representation i bolagsstyrelser och dylikt.

[1] Detta är emellertid en mindre tydlig utveckling. En alltmera aktiv ekonomisk lagstiftning medför också att nya skillnader uppkommer mellan länderna vilket ökar incitamenten för internationella koncerner att utnyttja prissättningen i interntransaktioner över gränserna.

Internationella koncerner och marknadsimperfektioner

Som framhållits kan internationell koncernbildning till dels ses som ett sätt att lösa vissa uppgifter, där resursfördelning inom en företagsorganisation är en effektivare eller åtminstone privatekonomiskt lönsammare metod än resursfördelning via marknader. Skälen härtill utvecklas närmare i del II. Detta synsätt ger underlag för vissa slutsatser om hur den ekonomiska politiken påverkar utvecklingen mot internationell koncernbildning liksom mot tillväxten av integrerade storföretag och företagsgrupper över huvud taget.

En slutsats är att om den ekonomiska politiken möjliggör väl fungerande marknader minskar tendenserna till koncernbildning såväl inom länderna som över gränserna. Det är därvid sannolikt framför allt kreditmarknaden och patentinstituten som är väsentliga. Finansieringsfrågan (bristen på kapital) synes vara en av de viktigaste drivkrafterna till fusioner och till att redan existerande storföretag står för en så stor del av introduktionen av nya produkter även när de inte själva svarat för den rent tekniska innovationen. I den mån kapitalbristen beror på regler som hindrar kapitalmarknaden att försörja utpräglade tillväxtföretag med riskkapital under expansionsperioden eller att säkerställa en fortlöpande finansiering senare kan naturligtvis ändringar i lagstiftningen och i principerna för kreditpolitikens konjunkturanpassning innebära att fördelarna med koncernbildning minskar.

När det gäller en finansiering som inte kan komma från kreditinstitut därför att dessa inte kan bedöma marknadsvärdet av en innovation är problemet svårare. Det är sannolikt en vanlig situation att endast storföretag, ofta utländska, i samma bransch har *både* kapital *och* de nödvändiga tekniska och kommersiella insikterna för en projektbedömning.

När det gäller patentinstitut och möjligheterna att skapa effektiva marknader för tekniskt kunnande är svårigheterna kanske ändå större. Som framhållits inledningsvis kan internationella koncerner ses som ett substitut för handeln i patent- och licensrättigheter. Detta innebär att en effektivare marknad på det senare området i den mån den kan åstadkommas genom förbättrad lagstiftning skulle leda till en minskad internationell koncernbildning. En stor del av den produktion av ny kunskap som är underlag för internationell koncernbildning torde emellertid vara så svårdefinierbar och successiv att någon äganderätt inte kan formuleras i så klara termer att det räcker för ändamålet.

Det bör understrykas att vi med de ovan nämnda marknadsimperfektionerna syftar på sådana som beror på en olämplig lagstiftning, som kan förbättras utan nämnvärda resursinsatser. När det gäller transaktionskostnader av olika slag som kan elimineras för aktörerna på marknaden endast genom att någon annan bär dem, t ex staten, måste naturligtvis en vanlig samhällsekonomisk kalkyl göras, som jämför dessa kostnader med de vinster det kan anses innebära att minska de internationella koncernernas betydelse i ekonomin.

Det finns en typ av marknadsimperfektion, där lagstiftningen är

vållande och resultatet utan tvivel har blivit att den internationella koncernbildningen har stimulerats kraftigt. Detta gäller de olika slag av handelshinder som staterna upprätthåller mot import. Som framhållits i kapitel 8 är resultatet av handelshinder ofta att importlandet lyckas dra till sig produktionen av den skyddade varan, men att den förblir i händerna på koncerner i de länder som eljest skulle ha exporterat den, genom att dessa företag etablerar lokala dotterbolag. Med handelshinder menas då inte bara importtullar och importreglering utan även de mera subtila former som innebär att den offentliga upphandlingen gynnar inhemska tillverkare eller att det föreligger risk för handelshinder i framtiden eller mer eller mindre tydligt framförda krav på lokal produktion från värdlandets myndigheter. Även i detta fall måste emellertid en avvägning ske. Handelshinder finns i princip därför att de fullgör någon funktion som betraktas som värdefull av lagstiftaren. Att sänka dem eller avskaffa dem för att minska den internationella koncernbildningen är motiverat endast om vinster av det senare är större än de kostnader det skulle medföra att reducera handelshindren (inbegripet åtaganden att inte diskriminera mot importen i framtiden).

Jämförelsesituationen

I analysen av följder av internationell koncernbildning har syftet givetvis varit att identifiera företeelser för vilka internationell koncernbildning är en nödvändig förutsättning. Det har framstått som ett grundläggande mål att undvika en uppläggning som i största allmänhet konstaterar att vissa egenskaper och beteenden är vanliga bland internationella koncerner. Metoden har därför varit att jämföra den svenska ekonomin sådan den ter sig i dag i vissa avseenden med den ekonomi vi skulle ha om internationell koncernbildning inte vore tillåten, medan alla andra juridiska och tekniska förutsättningar vore lika. Uttryckt på detta sätt ter sig uppgiften att analysera följder av internationell koncernbildning närmast överväldigande svår. Det är emellertid klart att det är denna typ av jämförelse man måste antas göra när man uttalar sig om sådana följder. I denna undersökning torde den ha gjorts klarare än vad som är vanligt i litteraturen.

Det är självklart att utredningen endast har kunnat komma en liten bit på väg med detta tankeexperiment. Reservationer av olika slag framförs också flitigt i de olika kapitlen i del III. Här skall endast pekas på två principiella aspekter av den genomförda jämförelsen. För det första har vi vanligen hållit oss till det rena tankeexperimentet när vi studerat följderna och har inte diskuterat de praktiska och politiska problemen med att försöka genomföra ett allmänt förbud i världen mot internationell koncernbildning. En analys av *detta problem* skulle se helt annorlunda ut. Däremot har vi vid några tillfällen tagit upp skillnaden mellan ett ensidigt svenskt förbud och ett allmänt förbud. Inte heller i detta fall har naturligtvis syftet varit att klara ut de praktiska och politiska problem som en sådan omorientering av svensk handelspolitik skulle innebära. Det som eftersträvats har varit vissa slutsatser beträffande skillna-

derna mellan två tänkta lägen vad gäller det internationella produktions- och handelsmönstret.

För det andra måste man beakta det vanliga problemet med hur generell analysen kan och bör göras. Det är långt ifrån självklart vad som kan tas som givet ifråga om institutionella och tekniska förhållanden om man tänker bort möjligheten till internationell koncernbildning. Denna företagstyp har antagits vara framgångrik därför att den är en samhälls- och/eller privatekonomiskt lönsam lösning av vissa internationella samordningsproblem. Om den inte hade funnits tillgänglig skulle antagligen betydande resurser ha kommit att sättas in på att finna andra institutionella lösningar på samma slags problem. Utredningen har inte försökt spekulera över dessa möjligheter utan har begränsat sig till att analysera ett jämförelseläge där redan kända alternativ till internationell koncernbildning fått stå som substitut, dvs produktion för export, vidgad licensgivning, avstående från samordning av vissa ekonomiska verksamheter osv. Det måste emellertid antas att andra lösningar skulle utvecklas om internationell koncernbildning inte stode till buds. Nya organisationsformer innebärande en vidareutveckling av arrangemang med minoritetsintressen, bulvaner och samarbetsavtal kan tänkas. En övergång till konglomeratbildning inom länderna är en annan. En satsning på en helt annorlunda teknisk utveckling skulle kunna bli följden och ändra samhället i helt oförutsebara avseenden. Företagen skulle kanske utveckla större och effektivare marknadsföringsorganisationer utomlands, men utan lokal företagsbildning, för att kunna lansera sina nya produkter. Det bör noteras att staterna kan tänkas få svårare att styra en ekonomi där utländska företags verksamhet i det egna landet inte bedrivs i form av dotterbolag som är egna juridiska personer. En slagsida i den tekniska utvecklingen till förmån för innovationer som det är lätt att patentera är en annan möjlighet.

Slutord

Den helhetsbild som denna utredning presenterar kan sammanfattas i två huvudpunkter. Vi vet långt mindre om de internationella koncernerna och deras inflytande på samhällsekonomin än den livliga debatten ger intryck av och det vi vet är på det hela taget ägnat att reducera deras betydelse jämfört med de förhärskande uppfattningarna. De växer knappast så snabbt som antagits, deras roll i råvaruproduktionen är kanske snarast på retur, industriländernas kontroll hårdnar (med Förenta staterna och Västtyskland i spetsen när det gäller skattefrågor). Löntagarinflytande i företagen kan komma att ytterligare öppna de internationella koncernerna för insyn.

En blick in i framtiden baserad på iakttagna tendenser i samhället satta i relation till de faktorer som analyserats i denna utredning gör det kanske lika befogat att kasta om den gängse bilden av de internationella koncernerna. Med en viss överbetoning av de tendenser som är negativa

för de internationella koncernernas existens skulle det måhända vara möjligt att framställa dessa företag, inte på vanligt sätt som framtidens härolder, utan som jätteödlor dömda till tillbakagång i ett klimat för vilket de inte är anpassade. Socialisering av naturtillgångar, utbyggd offentlig kontroll av det ekonomiska livet, växande löntagarinflytande och en tilltagande ekonomisk nationalism är faktorer som underminerar de internationella koncernernas existensvillkor. Tvärtemot ofta framförda synförda synpunkter är det kanske den industripolitiskt aktiva nationalstaten som hör framtiden till medan de internationella koncernerna kanske är slutstegen i en epok.

Även om ett sådant scenario också bygger på ett mycket ofullständigt underlag som dessutom givits en kraftig slagsida, är det väsentligt att hålla i minnet att vår kunskap om de internationella koncernerna inte ger en så entydig bild som den man får vid en extrapolering av de amerikanska företagens expansion i Västeuropa under sextiotalet. Det är inte heller så märkligt om det skulle visa sig att internationell koncernbildning ofta har långt mindre genomgripande effekter på samhällsekonomin än man har föreställt sig. Industriländerna har många ekonomiska problem som hör samman med förekomsten av privata storföretag och öppna ekonomier. De internationella koncernerna ersätter den anonyma marknadsmekanismen med beslutsfattande i internationella företagsorganisationer av identifierbara individer och grupper. Den osynliga handen blir synlig. De internationella koncernerna är därtill de mest glamorösa representanterna för den privata sektorn av de industrialiserade marknadsekonomierna. Båda dessa faktorer torde bidra till att vi i allmänhet är benägna att risa eller rosa de internationella koncernerna för egenskaper som kanske kännetecknar ekonomier med privata storföretag och stort utlandsberoende i allmänhet, men inte internationella koncerner i synnerhet.

Referenser

Aharoni, Y (1966) The Foreign Investment Decision Process, Harvard Business School, Boston
Aharoni, Y (1971) "On the Definition of a Multinational Corporation", Quarterly Review of Economics and Business, Autumn
Aktiebolaget Separator (1908), Stockholm
Alchian, A (1959) "Costs and Outputs" i The Allocation of Economic Resources, red M Abramovitz, Stanford University Press
Alchian, A (1969) "Corporate Management and Property Rights" i The Economics of Property Rights, red Furubotn-Pejovich, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass.
Alchian, A och Demsetz, H (1972) "Production, Information Costs and Economic Organization", American Economic Review, årg 62, nr 5
Aliber, R Z (1970) "A Theory of Direct Investment" i The International Corporation, red C P Kindleberger, M I T Press, Cambridge, Mass och London
Aliber, R Z (1971) "The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World" i The Multinational Enterprise, red J Dunning, Allen & Unwin, Guildford och London
Altvater, E. (1973), "Om nogle problemer ved statsinterventionismen", Kurasje, nr 7.
Andersen, H (1968) Er det udlandet der ejer Danmark?, Fremad
Andersen, H (1970) Hvem ejer Danmark nu?, Fremad
Archibald, G C (1971) "Introduction" i The Theory of the Firm", red G C Archibald, Penguin, Harmondsworth
d'Arge, R (1969) "Notes on Customs Unions and Direct Foreign Investment", Economic Journal, årg 79, nr 314
Arpan, J S (1971) International Intercorporate Pricing, Praeger, New York
Arrow, K J (1962) "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention" i The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, NBRS, Princeton University Press, Princeton, N J
Arvidsson, G (1972) Internpriser, EFI, Sveriges Mekanförbund, Stockholm
Balance of Payments Manual (1966), International Monetary Fund, Washington
Baldwin, R (1970) "International Trade in Inputs and Outputs", American Economic Review, Papers and Proceedings, årg 55, nr 2
Baldwin, R (1971) Den nya protektionismen, SNS, Stockholm
Bara Luft (1946), Svenska Fläktfabriken 50 år, Stockholm
Baran, P.-Sweezy, P. (1968), Monopoly Capital, Penguin, Bungay.
Barlow-Wender (1955) Foreign Investment and Taxation, Prentice-Hall,

Englewood Cliffs
Baumol, W (1959) Business Behaviour, Value and Growth, The Macmillan Company, New York
Behrman, J (1962) "Foreign Associates and their Financing" i U S Private and Government Investment Abroad, red R Mikesell, Oregon University Press, Eugene, Ore.
Behrman, J N (1970) National Interests and the Multinational Enterprise, Prentice-Hall, Englewood Cliffs
Berle, A A och Means, G C (1934) The Modern Corporation and Private Property, The Macmillan Company, New York
Bertin, G (1973) "Multinational Growth, Oligopoly and Competition" i La Croissance de la grande firme multinationale, red G Bertin, CNRS, Paris
Bhagwati, J (1963) "Some Recent Trends in the Pure Theory of International Trade" i International Trade Theory in a Developing World, red R F Harrod och D Hague, Macmillan, London
Bishop, R L (1967) "Monopolistic Competition and Welfare" i Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact, red R E Kuenne, Wiley & Sons, New York, London, Sydney
Bohm, P (1972) Samhällsekonomisk effektivitet, SNS, Stockholm
Boulding, K E (1966) "The Economics of Knowledge and the Knowledge of Economics", American Economic Review, Papers and Proceedings, årg 56, nr 2
Bower, J L (1970) "Planning within the Firm", American Economic Review, Papers and Proceedings, årg 60, nr 2
Branson, W H (1970) "Monetary Policy and the New View of International Capital Movements", Brookings Papers on Economic Activity, nr 2
Brash, D T (1965) American Investment in Australian Industry, Harvard University Press, Cambridge, Mass
Brooke, M Z och Remmers, H L (1970) The Strategy of Multinational Enterprise, Longman, Bristol
Burenstam-Linder, S (1961) An Essay on Trade and Transformation, Almqvist & Wiksell, Stockholm, John Wiley & Sons, New York
Burnham, J (1941) The Managerial Revolution. What is Happening in the World, The John Day Company, New York
Busch, K (1974), Die multinationale Konzerne, Zur Analyse der Weltmarktbewegung des Kapitals, Suhrkamp, Frankfurt am Main.
Byttner, A (1952) Arvet efter Ivar Kreuger, Natur & Kultur, Stockholm
Calmfors, L och Lundberg, E (1974) Inflation och arbetslöshet, SNS, Stockholm
Carlsson, S (1974) "Wage Determination and Collective Bargaining" i Economic Analysis and the Multinational Enterprise, red J Dunning, Allen & Unwin, Old Woking
Caves, R E (1971) "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", Economica, New Series, årg 38, nr 149
Caves, R E (1974) "Multinational Firms, Competition, and Productivity in Host-Country Markets", Economica, årg 41, nr 162
Coase, R (1937) "The Nature of the Firm", Economic Journal, årg 47, nr 4
Cohen, K J och Cyert, R M (1965) Theory of the Firm: Resource Allocation in a Market Economy, Prentice-Hall, Englewood Cliffs
Cyert, R M och Hedrick, C L (1972) "Theory of the Firm: Past, Present and Future: An Interpretation", Journal of Economic Literature, årg 10, nr 2
Cyert, R M och March, J G (1963) A Behavioral Theory of the Firm, Prentice-Hall, Englewood Cliffs
Danielsson, C (1974) Studier i företags tillväxtförlopp, Studentlitteratur, Lund

Danmarks 1 000 største virksomheder (1973), Teknisk forlag A/S, Köpenhamn
De Podwin, H J och Selden, R T (1963) "Business Pricing Policies and Inflation", Journal of Political Economy, årg 71, nr 2
The Diffusion of New Industrial Processes (1974), red L Nabseth och G F Ray, Cambridge University Press, Aberdeen
Downie, J (1958) The Competitive Process, Duckworth, Woking och London
Dunning, J (1958) American Investment in British Manufacturing Industry, Allen & Unwin, London
Dunning, J (1966) "U S Subsidiaries and their UK Competitors", Business Ratios, Autumn
Dunning, J H (1969) "The Role of American Investment in the British Industry", PEP Broadsheet, nr 507, London
Dunning, J H (1970) Studies in International Investment, Allen & Unwin, London
Dunning, J H (1973) United States Industry in Britain, Financial Times, London
Eastman, H C och Stykholt, S (1967) The Tariff and Competition in Canada, Macmillan, Toronto
Edgren, G, Faxén, K-O och Odhner, C-E (1970) Lönebildning och samhällsekonomi, Rabén & Sjögren, Stockholm
Edwardes-Ker, M (1974) International Tax Strategy, In-Depth Publishing Ltd, Dublin
Ekman, B (1964) "Svenska dotterbolag i utlandet", Industriförbundets tidskrift, nr 4
Einzig, P (1968) Leads and Lags. The Main Cause of Devaluation, London
Eliasson, G (1972) "International Competitiveness – an Empirical Analysis of Swedish Manufacturing", stencil, Sveriges Industriförbund, Stockholm
Eliasson, G (1972) "Capital Transfers, Taxes and International Corporations", stencil, Sveriges Industriförbund, Stockholm
Ettlin, F (1974) "The International Dependence of Swedish Wages and Prices" i "A New Econometric Model of Sweden: Some Main Features of the Step 1 Model", stencilerat bidrag till LINK Conference, Washington DC, september 9–13, EFI Handelshögskolan
Fahlen, O (1973) De multinationella i Sverige, Sveriges Industriförbund, Stockholm
Feichtinger, A F (1967) Minnen från mina 50 år hos Siemens, Stockholm
Feis, H (1965) Europe: The World's Banker 1870–1914, Norton, New York
Forsgren, B och Forsgren, O (1972) Vem äger vad i svenskt näringsliv, Almqvist & Wiksell, Uppsala
Forsgren, M och Johansson, J (1974) Internationell företagsekonomi, Norstedts, Stockholm
Frankel, S H (1938) Capital Investment in Africa, Oxford University Press, London
Franko, L G (1973) "The Growth, Organizational Structure and Allocative Efficiency of European Multinational Firms" i La Croissance de la grande firme multinationale, red G Bertin, CNRS, Paris
Företagandets internationalisering – välfärdshot eller framstegsgaranti (1973), TCO, Prisma, Stockholm
Företag i utveckling (1969), Till Marcus Wallenberg den 5 okt 1969, Stockholm
Gainsbury Report (1967) MMSO, London
Galbraith, J K (1957) "Market Structure and Stabilization Policy",

Review of Economics and Statistics, årg 39, nr 1
Galbraith, J K (1967) Den nya industristaten, Wahlström & Widstrand, Stockholm
Georgescu-Roegen, N (1967) "Chamberlin's New Economics and the Unit of Production" i Monopolistic Competition Theory: Studies in Impact, Red R E Kuenne, New York
Grassman, S (1973) Exchange Reserves and the Financial Structure of Foreign Trade; A Study in Commercial Capital Movements, Saxon House, London
Grubel, H G (1968) "Internationally Diversified Portfolios: Welfare Gains and Capital Flows", American Economic Review, årg 58, nr 5
Gårdlund, T (1942) Industrialismens samhälle, Tiden, Stockholm
Hansen, B (1955) Finanspolitikens ekonomiska teori, SOU 1955:25
Hansen, B (1961) Foreign Credits and Exchange Reserves, North Holland, Amsterdam
Hansen, B (1973) "On the Effects of Fiscal and Monetary Policy: A Taxonomic Discussion", American Economic Review, årg 63, nr 4
Heckscher, E (1953) Industrialismen. Den ekonomiska utvecklingen sedan 1750, Kooperativa förbundet, Stockholm
Hermanin m fl (1969, Monopolkapital, Thesen zu dem Buch von Paul A. Baran und Paul M. Sweezy, EVA, Nördlingen.
Hirsch, S (1974) "An International Trade and Investment Theory of the Firm", University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, nr 17
Horst, T (1972) "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study", The Review of Economics and Statistics, årg 54, nr 3
Hufbauer, C G (1966) Synthetic Materials & the Theory of International Trade, Duckworth, Woking och London
Hufbauer, C G och Adler, F M (1968) Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments, US Treasury Department, Washington DC
Hymer, S (1960) The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment, opublicerad doktorsavhandling, Cambridge, Mass, MIT
Hymer, S och Rowthorn, R (1970) "Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge" i The International Corporation, red C Kindleberger, MIT Press, Cambridge, Mass/London
Hymer, S. (1972), "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development i Economics and World Order from the 1970s to the 1990s, red J Bhagwati, Collier-Macmillan, London
Hörnell, E, Vahlne, J-E och Wiedersheim-Paul, F (1973) Export och utlandsetablering, Almqvist & Wiksell, Uppsala
IMF Balance of Payments Yearbook, Washington
Industrins struktur och konkurrensförhållanden (1968), Koncentrationsutredningen III, SOU 1968:5, Stockholm
Johansson, H (1953) Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Stockholm
Johansson, H (1968) Utländsk företagsetablering i Sverige, SNS, Uddevalla
Johnson, H (1968) Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing World Economy, Wicksell Lectures, Almqvist & Wiksell, Stockholm
Johnson, H (1970) "The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation" i The International Corporation, red C. Kindleberger, MIT Press, Cambridge, Mass/London
Johansson, J och Wiedersheim-Paul, F (1974) "Internationaliserings-

processen i några svenska företag" i Internationellt företagande, red J-E Vahlne, Norstedts, Stockholm
de Jong, F J (1973) "Multinational Enterprises and the Market Form" i La Croissance de la grande firme multinationale, red G Bertin, CNSR, Paris
Kaldor, N (1934) "The Equilibrium of the Firm", Economic Journal, årg 44, nr 1
Kasvio, A. (1973), "Den statsmonopolistiska kapitalismen i Finland", Häften för Kritiska Studier, nr 2–3.
Kinch, N (1974) "Utlandsetableringar inom massa- och pappersindustrin. En studie av olika metoder att hantera en osäker marknad" i Internationellt företagande, red J-E Vahlne, Norstedts, Stockholm
Kindleberger, C P (1969) American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment, Yale University Press, New Haven/London
Kravis, J (1956) "Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade", Journal of Political Economy, årg 64, nr 2
Källström, P (1970) Bosch i Sverige – en företagshistorik, Stockholm
Käärinen, K, Relander, M, Ramm-Schmidt, C och Sundholm, G (1972) Utländska företag i Finland – en kartläggning, Svenska Handelshögskolan, Helsingfors
Larsson, L, Sundqvist, L och Arvidsson, G (1971) "Internprissättning – metoder vid avräkning av internprestationer i 235 större svenska företag", stencil, EFI, Handelshögskolan, Stockholm
Lawrence, J R och Lorsch, J W (1967) Organization and Environment: Managing Differentiation and Integration, Harvard Business School, Boston
Leamer, E och Stern, R (1970) Quantitative International Economics, Boston
Leibenstein, H (1966) "Allocative Efficiency vs 'X-Efficiency'", American Economic Review, årg 56, nr 2
Lerner, A (1936) "The Symmetry between Import and Export Taxes", Economica, årg 3, aug
Lerner, A P (1958) "Halting the Current Recession", Commentary, årg 25, nr 2
Levinson, C (1971) Capital, Inflation and the Multinationals, Allen & Unwin, London. På svenska: De multinationella företagen och inflationen, Rabén & Sjögren, Stockholm 1972
Levinson, K (1974) "Multinationella företag och internationella kollektivavtalsförhandlingar" i Internationellt företagande, red J-E Vahlne, Norstedts, Stockholm
Levinson, K och Sandén, P (1972) Kapitalets international, Prisma, Lund
Lewis, C (1938) America's Stake in International Investment, Brookings Institution, Washington
Lindskog, C (1970) Ivar Kreuger – en storsvensk dröm, Askild & Kärnekull, Solna
Lodin, S-O (1973) Koncernbeskattning i USA, Nordstedts, Stockholm
Lund, H (1967) Svenska företags investeringar i utlandet, Industriförbundets förlag, Katrineholm
Lundgren, N (1971) "Utrikeshandeln och den ekonomiska strukturen", Ekonomiska samfundets tidskrift, årg 24, nr 2
Lundqvist, A och Lundgren, N (1974) Integration i Västeuropa, AWE/Gebers, Stockholm
Lybeck, J (1974) "En modell över den utrikes kapitalbalansen 1952–72 samt prognos för 1973–75", stencil, Handelshögskolan, Stockholm
Magdoff, H. (1972), "Imperialism without Colonies" i Studies in the Theory of Imperialism, red Sutcliffe och Owen, Longman, Bristol.
Magdoff, H.–Sweezy, P. (1969), "The Multinational Corporation"

Monthly Review, Oct. och Nov.
Malmgren, H B (1961) "Information, Expectations and the Theory of the Firm", Quarterly Journal of Economics, årg 75, nr 3
Mandel, E. (1969), EEC och konkurrensen Europa—USA, Partisanförlaget, Halmstad.
Mandel, E. (1972), Der spätkapitalismus, Suhrkamp, Frankfurt am Main
Mansfield, E (1974) "Technology and Technological Change" i Economic Analysis and the Multinational Enterprise, red J Dunning, Allen & Unwin, London
Markensten, K (1972) Foreign Investment and Development. Swedish Companies in India, Studentlitteratur, Lund
Markstedt, H (1971) "Prissättning av varor och tjänster vid transaktioner mellan svenskt bolag och dess dotterbolag eller moderbolag i utlandet", Skattenytt, nr 10—11
Marris, R (1964) The Economic Theory of "Managerial" Capitalism, Macmillan, London
Marx, K. (1969), Kapitalet I, Cavefors, Uddevalla
Marx, K. (1971), Kapitalet II, Cavefors, Köthen.
Maynard, G W (1974) "The Theory of Monetary Policy" i Economic Analysis and the Multinational Enterprise, red J Dunning, Allen & Unwin, Old Woking
Means, G C (1935) Industrial Prices and Their Relative Inflexibility, Senate Document No 13, 74th Congress, 1st Session
Means, G C (1939) The Structure of the American Economy, Part I, Basic Characteristics, National Resources Committee, Washington
Modin, K (1949) Atlas Diesel 1873/1898/1948, minnesskrift vid 75 års-jubiléet, Stockholm
Monopolies Commission (1973) A Report on the Supply of Chlordiazepoxide and Diazepam, H M S O, London
Multinational Corporations in World Development (1973), UN, New York
The Multinational Enterprise (1971), red J Dunning, Praeger, New York
Mundell, R A (1957) "International Trade and Factor Mobility", American Economic Review, årg 47, nr 3
Mundell, R A (1968) International Economics, Macmillan, New York och London
Murrary, R. (1971), "The Internationalization of Capital and the Nation State", New Left Review, 67, May-June.
Murray, R. (1972), "Underdevelopment international firms and the international division of labour", i Towards a New World Economy, Rotterdam University Press, Rotterdam.
Musgrave, R A (1958) The Theory of Public Finance. A Study in Public Economy, McGraw-Hill, New York
Neuman-Whitman, M (1970) Policies for Internal and External Balance, Special papers in International Economics, nr 9, Princeton University
Neusüss, C. (1972), Imperialismus und Weltmarktbewegung des Kapitals, Politladen, Erlangen.
Niehans, J (1968) "Monetary and Fiscal Policies in Open Economies under Fixed Exchange Rates: An Optimizing Approach", Journal of Political Economy, årg 76, nr 4
Norges 1 000 største bedrifter (1973), A S Økonomisk Literatur, Oslo
Nurkse, R (1954) "The Problem of International Investment Today in the Light of Nineteenth-Century Experience", Economic Journal, årg 64, nr 5
Nyberg, L och Viotti, S (1975) "A Control Systems Approach to Macroeconomic Theory and Policy in an Open Economy", Institute for International Economic Studies, Stockholm

Ohlin, B (1933) Interregional and International Trade, Harvard University Press, Cambridge, Mass
Oljebranschen (1966), Koncentrationsutredningen I, SOU 1966:21, Stockholm
Palloix, C. (1917), L'économie mondiale capitaliste, II, Maspero, Paris.
Palloix, C. (1973), Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation, Maspero, Paris.
Papo, M (1971) "How to Establish and Operate Multinational Laboratories", Research Management, nr 1
Penrose, E T (1959) The Theory of the Growth of the Firm, Blackwell, Oxford
Perlmutter, H V (1969) "The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation", Columbia Journal of World Business, årg IV, nr 1
Phillips, A W (1958) "The Relationship between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861–1957", Economica, New Series 25, nr 100
Planering och programbudgetering i försvaret (1969), SOU 1969:25, Stockholm
Polk, J (1968) "The new world economy", Columbia Journal of World Business, årg 3, jan–feb
Poulantzas, N. (1970), Politisk makt och sociala klasser, René Coeckelberghs Partisanförlag, Falköping
Poulantzas, N. (1970), "L'internationalisation des rapports capitalistes et l'Etat-Nation", Les Temps Modernes, Nr 319
Ramström, D (1967) The Efficiency of Control Strategies. Communications and Decision-making in Organizations, Almqvist & Wiksell. Uppsala
Reddaway, W B (1967) Effects of U K Direct Investment Overseas. An Interims Report, Cambridge University Press
Rhenman, E (1964) Företaget som ett styrt system, Norstedts, Stockholm
Richardson, G B (1972) "The Organization of Industry", Economic Journal, årg 82, nr 327
Robbins, S och Stobaugh, R B (1973) Money in the Multinational Enterprise: A Study of Financial Policy, Harvard
Robinson, A (1934) "The Problem of Management and the Size of the Firm", Economic Journal, årg 44, nr 2
Robinson, J (1935) The Economics of Imperfect Competition, Macmillan, London
Robinson, R (1967) International Management, Holt, Rinehart & Winston, New York
Rosenbladh, G (1970) "The Relation between Foreign Control and Concentration in Canadian Industry", Canadian Journal of Economics, årg 3, nr 1
Rowthorn, B. (1971), "Imperialism in the Seventies – Unity or Rivalry", New Left Review, 69, sept–okt.
Runblom, H (1971) Svenska företag i Latinamerika: Etableringsmönster och förhandlingstaktik 1900–1940, Läromedelsförlaget, Uppsala
Rydén, B (1971) Fusioner i svensk industri, Industriens Utredningsinstitut, Almqvist & Wiksell, Stockholm
Safarian, A E (1966) Foreign Ownership of Canadian Industry, McGraw-Hill, Toronto
Samuelsson, H-F (1973) "Utlandsföretag i Sverige. Utvecklingen 1965–70", Ekonomisk Revy, nr 1
Samuelsson, H-F (1975) "National Scientific and Technological Potential and the Activities of Multinational Corporations – the Case of Sweden", report to the OECD Committee for Scientific and Technolo-

gical Policy, Industriens Utredningsinstitut, Stockholm
Sandén, P och Vahlne, J-E (1974) "The Growth Rates of Swedish Multinational Corporations", Journal of International Business Studies, Spring
Scaperlanda, A (1967) "The EEC and US Foreign Investment: Some Empirical Evidence". Economic Journal, årg 76, nr 1
Scaperlanda, A E och Mauer, L J (1969) "The Determinants of US Direct Investment in the EEC", American Economic Review, årg 59, nr 4
Scherer, F (1970) Industrial Market Structure and Economic Performance, Rand McNally, Chicago
Schmitz, A och Bieri, J (1972) "EEC Tariff and US Direct Investment", European Economic Review, årg 3, s 259–270
Schmoohler, J (1966) Inventions and Economic Growth, Harvard University Press, Cambridge, Mass
Servan-Schreiber, J J (1968) Den amerikanska utmaningen, Bonniers, Stockholm
Simon, H (1957) Administrative Behavior, Macmillan, New York
SOS: Industri 1970, Stockholm
SPK: Marknad och fusioner, Stockholm
Statistiska meddelanden N 1973:32, SCB, Stockholm
Statistiska meddelanden N 1974:40, SCB, Stockholm
Statistiska meddelanden N 1974:103, SCB, Stockholm
Steckzén, B (1957) SKF – en svensk exportindustris historia 1907–57, Nordstedts, Stockholm
Stenbeck m fl (utg) (1970) Aktiebolagslagen jämte dithörande författningar med förklaringar, Nordstedts, Stockholm
Stigler, G J (1951) "The Division of Labor is Limited by the Extent of the Market", Journal of Political Economy, årg 59, nr 3
Stigler, G J och Kindahl, J K (1970) The Behavior of Industrial Prices, NBER, New York
Stolper, W F och Samuelson, P A (1941) "Protection and Real Wages', Review of Economic Studies, årg 9, s 58–73
Stonehill, A (1965) Foreign Ownership in Norwegian Enterprises, Central Bureau of Statistics, Oslo
Stordriftsfördelar inom industriproduktionen (1970), Koncentrationsutredningen VII, SOU 1970:30, Stockholm
Streeten, P (1974) "The Theory of Development Policy" i Economic Analysis and Multinational Enterprise, red J Dunning, Allen & Unwin, London
Summary Study of International Cases Involving § 482 of the IRC (1973), US Treasury Department, Washington DC
Svedberg P (1972) Utländska privata direkta investeringar i underutvecklade länder, Promemoria D 1 till SOU 1972:90, Utrikesdepartementet, Stockholm
Swedenborg, B (1973) Den svenska industrins investeringar i utlandet, IUI, Uppsala
Sweezy, P. (1973), "Till teorin om monopolkapitalismen", Zenit, 3.
Den svenska betalningsbalansstatistiken (1971), SOU 1971:31, Stockholm
Swoboda, A K (1972) "On Limited Information and the Assignment Problem" i Stabilization Policies in Interdependent Economies, red E. Claassen och P Salin, North Holland, Amsterdam
Södersten, B (1969) Internationell ekonomi, Rabén & Sjögren, Stockholm
Söderström, H (1974) "Studies in the Microdynamics of Production and Productivity Change", stencil, Institute for International Economic Studies, Stockholm

Tariff Commission (1973) Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for US Trade and Labor, Report to the Committee on Finance of the United States Senate and its Subcommittee on International Trade, TC Publication 537, Washington DC

Task Force on the Structure of Canadian Industry (1968) Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry, Queen's Printer, Ottawa

Therborn, G., (1971), Klasser och ekonomiska system, Cavefors, Kristianstad.

Thomas, B (1972) "The Historical Record of International Capital Movements to 1913" i International Investment, red J H Dunning, Penguin, Bungay

Thompson, A A (1974) "Absolute Firm Size, Administered Prices, and Inflation: An Explanatory Analysis", Economic Inquiry, årg 12, nr 1

Travis, W P (1964) The Theory of Trade and Protection, Harvard University Press, Cambridge, Mass

Triffin, R (1940) Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory, Harvard University Press, Cambridge, Mass

Tugendhat, C (1972) De multinationella, Prisma, Falköping

Uggla, C (1970) "Handelskrediter och företagens kurssäkringsproblem", Skandinaviska Bankens Kvartalsskrift, nr 3

Vahlne, J-E (1974) "Svenska multinationella företag. Prövning av ett par definitioner" i Internationellt företagande, red J-E Vahlne, Norstedts, Stockholm

Wallis, K F (1968) "The EEC and United States Foreign Investment: Some Empirical Evidence Re-examined", Economic Journal, årg 78, nr 311

Veblen, T (1923) Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times, B W Huebsch, New York

Veckans Affärer, nr 26, 1973

Vernon, R (1966) "International Investment and International Trade in the Product Cycle", Quarterly Journal of Economics, årg 80, nr 2

Vernon, R (1971) Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of US Enterprises, Basic Books, New York/London. På svenska: Självständigheten hotad, Bonniers, Stockholm, 1972

Wilkins, M (1970) The Emergence of Multinational Enterprise, Harvard University Press, Cambridge, Mass

Williamson, O E (1967) "Hierarchical Control and Optimum Firm Size", Journal of Political Economy, årg 75, nr 2

Williamson, O E (1970) Corporate Control and Business Behavior, Prentice-Hall, Englewood Cliffs

Woytinsky, W S och Woytinsky, E S (1955) World Commerce and Governments. Trends and Outlook, The Twentieth Century Fund, New York

Åkerman, J (1933) Ett elektriskt halvsekel, ASEA:s utveckling 1883–1933, Västerås

Ägande och inflytande inom det privata näringslivet (1968), Koncentrationsutredningen IV, SOU 1968:7, Stockholm

Summary

Part I Problem formulation and general survey

1 *Problem formulation and definitions*

In an industrial country such as Sweden where market mechanisms operate in large parts of the economy, official economic policy primarily applies indirect means in order to achieve the goals formulated in the political process. Economic policy is implemented mainly by the central government, which is the most important instrument for popular control of the national economy in the democratic industrial countries. Two phenomena in particular are thought to threaten to undermine the possibilities of controlling the private sector: interdependence with the world economy, especially through the business cycle, and the presence of large private firms which compete under oligopolistic conditions.

Business concerns or groups which have affiliates in more than one country, referred to in this report as international corporations, have become major elements in the debate on democratic control of the economy. This is because these corporations are usually both large-scale firms in oligopolistic competition and major economic links to the rest of the world, i.e. their structure combines the two main obstacles to economic policy.

International corporations play an important role in the private sector of many countries and dominate several important industries. As a result, many economic ties of these countries with the outside world are withheld from international markets where good information is available and whose functioning can be analyzed by means of sophisticated economic theory. These nations' economic links with foreign countries become hidden inside the large international corporations, where they are managed according to obscure principles that often differ substantially from those which govern markets. When transactions are made between companies belonging to the same group, prices in foreign trade are not determined as they are on the open market, hidden capital transactions may take place and tax-liable income may be concealed from tax authorities. The international diffusion of research results and technical innovations does not take place through markets for patents and licenses or through open publication but goes on inside private firms.

Certain other problems are also associated with international corpora-

tions. Loyalty or compliancy towards foreign governments may occur but cannot be confirmed with certainty. Jurisdictions are unclearly defined. This can lead to situations where both host and home countries require a company to comply with their legislation. Finally, owing to their access to real alternatives in other countries, international corporations may have a stronger bargaining position in relation to the national government than national firms of the same size.

Although international corporations withhold a sizable segment of international economic transactions from the markets and treat them as intercompany transactions payable at internal transfer prices, they also have reason to simulate market processes within their organizations. They usually have better information about technology, financing, transport costs, labor markets and marketing possibilities in different parts of the world than firms whose business is limited to a single country. Thus, even though they tend to invalidate the open markets, these firms might be changing the foundations of the world economy towards the kind of perfect international market economy with complete knowledge often assumed in basic trade theory. This tendency is in turn offset by the fact that the growth of international corporations often entails a transition from competition among many to competition among a few.

For these reasons, the economic, political and cultural role of international corporations is assumed to differ considerably from that of national firms. The purpose of this study is to analyze certain *economic aspects* of the features which distinguish international corporations from national firms. Our analysis deals with the problems of being both a home country and a host country. The term "economic aspects" refers to the concept in its conventional, narrow sense. Therefore, many of the questions raised in the public debate are excluded from the analysis. This means, for example, that various aspects of international corporations' influence on the development process in less developed countries will not be analyzed. Shifts of political power between social classes and countries generated by this form of business organization and the fates of national cultures are also omitted from the analysis. The problems trade unions encounter in protecting their interests against international corporations are not studied as a special trade union problem, although certain aspects of wage formation in such corporations are dealt with to some extent.

Another limitation is that the analysis is concentrated to the manufacturing industry, while the primary and tertiary sectors will be covered less thoroughly. The primary sector (mining and other extractive industries) are disregarded because Sweden has little experience of international corporations in that field. The service sector commerce, banking, shipping companies and consulting firms, represents branches of economic activity where international parent-subsidiary relationships are common and appear to have grofound implications for the structure and operation of the various industries. Owing in the varying conditions in these industries, more time and effort would be required in order to

analyze them than has been available. However, some data on economic sectors other than the manufacturing industry are presented to permit comparisons of the international element.

This investigation refers to international corporations in their specific *international* capacity, i.e. the causes and consequences of the fact that they have affiliated or subsidiary companies in more than one country. This point should be emphasized because much of the literature and the debate actually revolves around large oligopolies in *general*, even though labels such as "multinational firms" and the like are used. Size, oligopoly structure and similar aspects are not studied for the sake of these attributes themselves, but only because of their possible connection with the formation of international corporations.

2 *Statistical survey*

More than 90 % of the international corporations originate in the OECD countries. In 1971, more than half of the world's combined direct investments were estimated to stem from firms based in the United States. Great Britain is next on the list of leading countries of origin with a share of 15 %, followed by France with 6 % and West Germany and Switzerland with approximately 4 % each. Sweden ranked ninth on this list, measured in terms of the book value of outstanding direct investments, with a share of 2 %. Moreover, as of 1967, two-thirds of the world's direct investments went to industrial countries, while only one-third occurred in developing countries. The corresponding figures for Sweden were 88 % (the highest rate among the OECD countries) and 12 %, respectively. Norway, Denmark, Switzerland and the United States also allocated high proportions of their capital expenditures to investment in industrial countries, whereas the Netherlands (75 %), Japan, France and Portugal had high investment shares in the developing countries.

Total direct investments made by OECD countries abroad were distributed as follows: 40 % to the manufacturing industry, 29 % to oil extraction, 7 % to mining and 24 % to other categories. As for the distribution of direct investments in developing countries, the shares between oil extraction and manufacturing were roughly reversed but otherwise identical. (However, since these figures were recorded, the producer countries have rapidly taken over control of oil extraction.)

With respect to international corporations, Sweden is more of a home than a host country. This applies when measured in terms of both the value of investments and the value added by the economic activity based on these investments. As of 1970, there were 236 Swedish international corporations with 1 300 subsidiaries abroad, and foreign international corporations had around 800 subsidiaries in Sweden. However, about 900 of the former and 600 of the latter were sales and servicing companies with negligible business in terms of value added. The foreign subsidiaries of Swedish manufacturing firms employed 225 000 persons, whereas the number employed with foreign-owned subsidiaries in

Sweden amounted to 82 000.

In the manufacturing industry alone, there were just over 100 Swedish international corporations, while the number of foreign-owned companies in Sweden came to about 200. Some of the latter firms were minority-owned, ie the foreign-owned share of the equity capital was lower than 50 %. These 100 Swedish international corporations controlled more than 400 production subsidiaries abroad. *Table 1* shows the total number of employees and the turnover in 1970 and 1971. The Swedish production subsidiaries are generally small. 238 of the 428 firms registered in Swedenborg's study has fewer than 200 employees and only 26 had over 1 000 employees. The average number of employees was 425 and the corresponding figure for foreign-owned manufacturing firms in Sweden was 211. Measured in terms of the number of employees, Swedish-owned subsidiaries abroad were larger than their foreign-owned counterparts in Sweden. This relation is reversed when measured in terms of turnover or assets. This is assumed to be due partly to the lower wages paid abroad than in Sweden which leads to lower capital intensity abroad and partly to differences in industrial structure.

Table 1 Employees and turnover in foreign subsidiaries

	Swedish-owned manufacturing firms abroad, 1971	Foreign-owned manufacturing firms in Sweden, 1971
Number of employees	182 650	40 916
Turnover in millions of Sw Cr	16 039	7 230

Note: The figures for foreign owned manufacturing firms in Sweden refer to *plants* or *establishments*. As such, they are not fully comparable with the figures in the first column, which also include retail sales transacted by producing subsidiaries. In other words, turnover per employee was higher at foreign-owned manufacturing firms regarded as legal entities.
Source: Swedenborg (1973), Statistiska Meddelanden N 1973:32.

Swedish subsidiaries abroad are dominated by the engineering industry, which accounts for 73 per cent of the foreign output as measured on the basis of the number of employees. When the chemical industry, with a share of 14 per cent is added to this amount, the foreign sector is almost completely covered. Moreover, the engineering and chemical industries are the most internationalized in the sense that they produce a very large part of their output at foreign subsidiaries. In both of these respects, however, the automobile and shipbuilding industries constitute clear-cut exceptions in the engineering sector. These two and all the other industries have located a negligible part of their production facilities abroad.

Industrialized market economies predominate in the geographic distribution of Swedish foreign investments. The important exception is Brazil, which ranks fifth on the investment list; otherwise there is no developing country until the 15th place. Another striking fact is that the original EEC countries (then numbering six) have a stronger position with respect to Swedish foreign production as compared with Swedish

exports. They account for half of the former and slightly more than one-fourth of the latter. The situation is reversed with regard to the original EFTA countries (when they numbered seven). By contrast, the United States plays about the same role in exports as in foreign production.

Foreign-owned firms in Sweden differ from Swedish-owned companies abroad both in terms of industry structure and geographic distribution. Engineering and the primary metal industries do not dominate as strongly, even though they account for about half of the employment levels. On the other hand, the chemical industry is more strongly represented when compared with other domestic industry as well as Swedish foreign production.

The parent companies of foreign-owned subsidiaries in Sweden exhibit a pattern which differs substantially from Swedish subsidiaries abroad. Among the countries of origin, the developing countries are, of course, almost totally absent, while the United States dominates with over one-third of the aggregate investments. Most of the other parent companies are in Great Britain, The Netherlands, West Germany and Denmark. The United States and Great Britain maintain their top rankings even when the oil companies are disregarded as a special case.

It is difficult to ascertain how much of the Swedish manufacturing industry is controlled by foreign groups.

Total value added is the best measure if we are interested in the amount of real resources used under foreign management, but we can use the number of employees, which indicates how many people work for foreign employers and often provides a good substitute for value added as a measure of resource use. The foreign proportions are approximately 10 % for value added and around 8 % in terms of the number of employees. If only subsidiares are counted, i.e. firms where a foreign firm has a majority of the voting stock, then both measures decrease by slightly more than 3 percentage points. *Table 2* shows the distribution of Swedish industry according to different types of foreign control. Only 55–60 % (depending on the criterion used) of the industry that is foreign-controlled in any sense is attributable to subsidiaries which belong to foreign groups.

Table 2 Ownership and control of Swedish mining and manufacturing, 1971, in per cent

	Employment	Value added
Majority-owned	4.5	6.0
Minority-owned	3.0	3.2
As least 20 % owned by foreign natural persons	0.7	0.6
Total foreign-owned in some sense	8.2	9.8

Source: Statistiska Meddelanden Nr N 1974:40.

The minority-owned firms usually have a Swedish majority owner or at least a controlling block of shares in Swedish hands. Thus for most

analyses, the minority-owned companies shown in *Table 3* should probably be regarded as Swedish-controlled. For practical purposes the small cluster of firms which are at least 20 % owned by foreign natural persons can be disregarded and it can be inferred that the foreign-owned segment of Swedish industry amounts to 4.5 % in terms of employment and 6 % in terms of value added. These are low figures compared with other OECD countries. Corresponding ratios range from 10 % to 20 % for the major Western European countries and exceed 50 % in Canada. Japan is probably the only country with a lower figure than Sweden among the more important OECD countries.

3 *International historical background*

Leading firms in the United States and Western Europe did not begin to establish subsidiaries abroad to any large extent until the 1890's. By the time of World War I some of the American corporations had build up a truly international administrative structure. Among the forerunners were Singer, which is often called the first international corporation, International Harvester, Standard Oil of New Jersey and New York Life.

In those days, however, more of the direct investments in foreign markets went into raw materials extraction and the geographical distribution was different from what it is today. In 1914, about half of all US direct investment (which has accounted for more than 50 % of total world direct investment all along) was directed towards Latin America. This proportion has decreased to approximately 15 % today, whereas Europe's share has risen from 22 % in 1914 to over 30 % today.

International corporations have by no means expanded without interruption. Judging from American data, outstanding direct investments were scarcely larger in 1950 than in the late 1920's. The historical perspective certainly does not convey the impression of strong expansion which contemporary public discussion gives reason to expect. Data on the direct investment flow from the United States in relation to its GNP indicate that a peak was reached in 1914. This was not surpassed until the 1960's and the ratio had not risen dramatically by 1970, when it was in fact lower than in 1965.

In this report the growth in industrial output is compared with the growth in volume of outstanding direct investments for five countries, which combined account for approximately 80 % of all direct investments in the world.

Table 3 Industrial production and direct investment; index for 1970 (1960 = 100)

	Volume of industrial output	Volume of outstanding direct investments
United States	162	168
Japan	369	876
Great Britain	132	126
Sweden	181	213
West Germany	174	537
Total, five countries	179	168

Source: Multinational Corporations in World Development (1973), OECD National Accounts, OECD Industrial Production Historical Statistics.

The results of the calcualtions are shown in *Table 3*. They lead to the surprising conclusion that, if anything, foreign output for these five countries has been lagging behind domestic industrial output. Even though there could be many objections to this estimate, it still seems reasonable to conclude that because the two leading countries of origin, the United States and Great Britain, have been increasing their direct investments abroad so modestly, the international corporations global foreign output during the 1960's did not grow more rapidly than global industrial production.

The two most important areas for the foreign operations of American firms around 1960, Latin America and Canada, did not attract more than a fairly modest volume of direct US investments during the 1960's. The volume did not increase at all in Latin America. By contrast, direct US investments in Western Europe expanded with exceptional speed, growing at a rate which was almost twice as fast as the volume of industrial output in this area.

4 *The emergence of international corporations in Sweden*

The first Swedish company to set up in business abroad was AB Wicanders Korkfabriker, which in 1871 founded a branch plant in Turku, Finland, then a Grand Duchy under the Russian Czar. Otherwise, Swedish investments abroad were dominated from the very outset by the well-known large Swedish firms. The first of these was AB Separator (now Alfa-Laval), which founded a company for assembling cream separators in the US in 1883 in order to avoid the high customs duties levied on finished products. Prior to 1900, Separator set up another subsidiary in Vienna, where an engineering business was also conducted. The next Swedish firm to become established abroad was ASEA, which above all expanded in Scandinavia.

By the time World War I broke out, the following Swedish firms were among those which had subsidiaries abroad: SKF, LM Ericsson, Separator, AGA and ASEA. Some had already begun to build up a global network of subsidiaries, branches and agents. SKF in particular was represented in no less than 27 countries by 1914.

Most of the large Swedish firms made their definite international breakthroughs during the 1920's. It was during this period that Swedish industrial enterprise established the international position it holds today. The Swedish firms which had the most activities abroad in 1972, as measured in terms of number of employees, are listed in *Table 4*. Seven out of these 11 firms were among the eight Swedish companies were engaged in substantial foreign production prior to World War II. All of the firms listed, except Volvo and Svenska Fläktfabriken, had subsidiaries abroad as early as the 1920's and six of them even had subsidiaries abroad before World War I.

Table 4 The largest private Swedish employers abroad, 1972

Employing firm	Number of employees abroad	Employees abroad in per cent of total work force
SKF	50 905	78.6
LM Ericsson	43 260	61.2
STAB	24 700	73.7
Electrolux	22 930	64.4
Alfa-Laval	9 635	64.9
Atlas Copco	9 598	69.1
AGA	7 742	60.2
Sandvik	7 716	40.7
Volvo	6 150	14.3
ASEA	6 040	15.6
Sv Fläktfabriken	4 594	53.5

Source: Veckans Affärer (1973 No 26).

These 11 firms accounted for approximately 80 % of the Swedish-owned international corporations' total foreign enterprise as measured in terms of the number of persons employed by Swedish subsidiaries abroad. Even though large firms now dominate the foreign investments, this condition was probably even more pronounced before World War II. All of these firms were built up around specific Swedish inventions (Wingquist's ball bearings, de Laval's separator, Dalén's lighthouse beacons and acetylene gas, etc.). Possession of the exclusive right to a superior technical solution was certainly a prerequisite for their rapid internationalization. This point is noticeable in the case of firms such as AGA and SKF, whose foreign expansion is intimately related to the exploitation of technical know-how. These firms, along with STAB (Swedish Match), turned international the most deliberately and at the most rapid rate.

Prior to World War II, Swedish direct investments were almost exclusively market-oriented. There was no counterpart to, say, the direct investments which American firms made to exploit raw materials. On the whole, this kind of direct investment has never been important for Swedish firms.

Part II The determinants of direct investment abroad

5 *Traditional explanations*

The motives for the formation of international corporations are often misunderstood. As a rule, the explanations are based on the answers given by corporate managements when asked why their firms have set up subsidiaries abroad instead of carrying on similar enterprise in the home country. Of necessity, these answers refer to various differences between the host and home countries, eg wages, taxes, trade barriers, supplies of raw materials and proximity to markets. However, all of these factors, well-known from classical economic theory, determine the *international location of economic activity.*

Such factors explain *in which country* different kinds of production are carried on. But a theory of international corporations has to explain *in which firms* a specific economic activity is carried on. Since a foreign firm has various handicaps as compared with a domestic firm, owing to inferior knowledge of eg legislation, labor markets, languages and customs, a rather forceful argument is required to explain why foreign rather than domestic firms carry on activities which, according to classical economic theory, are going to be located in a given country.

There is similar objection to the widely accepted theory that foreign business entries represent a form of capital movement from countries where capital is abundant to countries where it is scarce. Intercountry differences in capital supply may explain capital movements but not that these take the form of direct investments. If capital movements were the central aspect, it could be assumed that the financial institutions in the capital market, banks and other financial intermediaries, would be more efficient transmitters of capital between countries than firms which are organized primarily for other than financial enterprise.

6 *The firm and the market*

According to a theory that is now evolving in the literature, firms are organizations created to solve certain types of coordination problems in the economy, at which they are superior to the traditional market mechanism. This theory is particularly relevant whenever the production process involves heterogeneous production factors and goods. New organizational models are gradually unfolding which are superior to earlier models, at the same time as the heterogeneity of work tasks and products is growing. Both of these factors will tend to increase the portion of aggregate economic activity which is coordinated within firms or between firms in forms different from those of the open market.

At the same time the growing size of most markets through increased production and consumption per capita, urbanization and improved communications is enlarging the applicability of the market mechanism. Both of these tendencies give us cause to expect a restructuring of the private economic sector from firms which carry on a great many activities, without more explicit organizational coherence in a limited geographic area, to firms which specialize in activities where internal coordination is superior to the market's coordination. Given today's communications technology, these activities can be spread across huge geographic areas. In short, the modern theory of the firm seems to explain why the formation of international corporations is superseding "conglomerate" growth of firms in the home country or within an even more limited geographic area.

7 *Oligopolistic competition and growth of firms*

One of the most striking features of international corporations is their size in relation to the markets in which they are active or, in different

terms, their status as oligopolistic firms.

The most common explanation of the emergence of international corporations is also based on oligopolistic competition. An frequent observation in the literature is that the relation between market structure and type of direct investment abroad is of the character shown in the following table.

Market form Investment type	Horizontal investments	Vertical investments	Conglomerate investments
Differentiated oligopoly	*Usual*	Unusual	Unusual
Homogeneous oligopoly	Unusual	*Usual*	Unusual
Many firms, none of which dominates	Unusual	Unusual	Unusual

Direct investments abroad would thus ordinarily consist of either horizontal investments of differentiated oligpolies or vertical investments of homogeneous oligopolies. Industries without dominating firms would normally not make direct investments and conglomerate investments would be unusual regardless of market form.

The horizontal direct investments made by differentiated oligopolies are usually explained in the literature by the existence of some unique asset which gives them a monopoly rate of return.

The unique asset may be a patented product or manufacturing process. It is much more common, however, that the asset simply consists of the actual product differentiation. Through marketing endeavors, the firm implants a notion in the minds of consumers and potential customers that its product differs from these of its competitors. Regardless of whether or not the product really differs from those with which it is competing in any material respect, product differentiation enables the firm to influence its price and thus earn a monopoly rent. This phenomenon is by no means restricted to consumer goods even though it may be most pronounced in this area.

Once a firm has managed to differentiate its product, the unique asset at its command will take on the character, at least to some extent, of a collective good within the firm but not on the open market. That is to say, the firm can exploit the product differentiation (or the patent) on new geographic markets without having to incur the *whole* cost of product development and planning its marketing anew. This is in fact a characteristic attribute of all knowledge. By contrast, other firms cannot exploit this unique asset at the same low cost.

However, it also has to be shown that the firm needs to set up subsidiary companies on foreign markets in order to profit from the monopoly rate of return on the unique asset. If local production is at all taken into account, the host country must have a comparative advantage in that particular type of production. In other words, factor endowments, transport costs and economies of scale have to be combined in such a way that exports from the home country will not become the

firm's cheapest solution. If this would be the case, then we would not have provided any explanation for the formation of international corporations but only for traditional exports.

Even if foreign countries have comparative advantages or trade barriers which favor local production, only one necessary condition has been satisfied. It remains to be shown why the sale of patents or granting of licenses is not a better solution. By belonging to the domestic market, local producers would appear to be in a better position to carry on local production more efficiently. Other circumstances being equal, therefore, these producers should be able to pay somewhat more for a patent or license than a foreign firm could gain in monopoly profit by setting up its own business.

One explanation as to why this does not occur might be that a licensed firm could become a competitor in other markets. Even if this could be avoided by reaching an agreement at the same time a license is granted, there remains the problem of what will happen when the license and the agreement expire. The greater the efforts to solve this problem with long-term agreements, joint ventures and so on, the closer to a direct investment it becomes. Manufacturing under license enables the license to establish a marketing organization especially adapted to the firm's differentiated product and an R & D department directed towards the specific area. Top management also acquires specialized knowledge as to how the products should be developed, produced and marketed. These objections obviously imply that the original firm's unique asset consisted of such knowledge and skills which are directly aimed at a differentiated product, rather than the manufacturing patent itself.

The positive theory of the international corporation under homogeneous oligopoly may be formulated as follows. In some processing stage in the production of a standardized commodity, technical conditions will only leave room for a handful of firms. The primary effect of this situation will be the creation of the usual oligopoly patterns in this stage of the production process with price leadership and similar conventions to stabilize a competitive position which would otherwise be unstable. Now if earlier and subsequent processing stages were characterized by competition between many firms and investments in these stages could be made in small increments, there would be no obvious reasons for vertical integration. Consider the steel industry and assume for the sake of the argument that iron ore, coal or other energy, and the transportation of these inputs can be bought on well-organized markets with many sellers. It would then be possible for any steel company to decide on a large new investment without affecting the inputs supplied by competitors. The oligopoly battle would be fought, so to speak, at the steel manufacturing stage only.

But should it prove necessary to make heavy investments in earlier stages at the same time, as represented by deep-water ports, ore carriers, mining, etc in order to secure inflows of various inputs, competitors run the risk that the steel mill which is expanding its capacity will deprive them of their deliveries to a greater or lesser extent. This requires all

parties to integrate backwards by buying up their suppliers or by building up their own supplier network from the outset.

This theory is based on oligopolistic uncertainty. It should be added that even without this factor there is one reason why vertical integration would result. If capacity extensions are associated with indivisibilities, which is the normal case with respect to homogeneous products such as metals, pulp, basic chemicals, etc., then the traditional market mechanism may well be unable to cope with the timing problems involved in synchronizing such investments with investments in earlier stages which is necessary if indivisibilities exist there too. However, it seems impossible to distinguish between these two explanations, since the technical conditions which generate the latter problem will preclude markets with many buyers and sellers and thus create the type of oligopolistic uncertainty associated with the first explanation.

The following conclusion may be drawn. For many standardized products in general, and for staple commodities in particular, the technical relationships are probably such that smoothly working markets between separate producers and suppliers cannot arise. In this case vertical integration is an obvious alternative, although long-term contracts and other forms of fixed commitments may present alternatives.

8 *Summary viewpoints on the determinants of direct foreign investment*

A positive theory of the international corporation of the kind described above can explain changes in the international pattern of direct investment as the interplay between shifts in international production determinants and shifts in the technical feasibilities of coordinating economic enterprise across markets or within firms, as the case may be. Changes which are calculated to impair the efficiency of markets (eg trade barriers, certain types of credit market controls, increased oligopolistic uncertainty) will encourage the growth of international corporations. If a country introduces high tariffs or perhaps does no more than adopt a negative attitude to certain kinds of imported goods, it will attract increased domestic production of these goods in the usual way. If such goods, for the reasons discussed above are made by large foreign firms which are superior to the market in solving certain coordination problems, subsidiaries of these firms will move in to handle the increased domestic production, ie resulting in the growth of international corporations.

If, instead, patent-granting agencies, subcontracting systems and the like are improved by technological and organizational innovations, the tendency towards the formation of international corporations will abate in favor of independent trading between independent firms in different countries. The traditional theory of international production and trade proves to be very useful once it has been explained why certain firms enjoy a comparative advantage in the production of their own products; a comparative advantage that is specific to each firm.

Part III Economic effects

9 *What is meant by effects of international corporations?*

Even with the far-reaching delimitations made in this analysis, the question of the economic effects of the presence of international corporations in a national economy is so broad and undefined that it will take large research teams and years of work to arrive at reasonably quantified and unambiquous answers. The present investigation has a more modest ambition: to find out which problem formulations seem promising and how far we can go using the concepts, theories and data at our disposal.

International corporations are not government institutions established through legislation, but a form of business organization which is evolving organically, so to speak, in a market system in response to technological and organizational innovations. Their evolution is an *endogenous* phenomenon in the system, which makes it illogical to speak of it as though it were the *cause* of anything. In principle, the correct method of handling the question is to compare two different situations or processes, ie what we have now and what we would have if the creation of international corporations were prohibited by law while all other legislation remained unchanged. The differences between these two situations may be logically attributed to the existence of international corporations. However, in economic analysis it is seldom possible to investigate two such widely disparate situations. Ordinarily, the economist works with marginal changes. In the subsequent analysis, we confine ourselves to comparing the present situation with others where the establishment of new subsidiaries abroad is prohibited or with situations where permits for such establishments are issued to a limited extent. There is also good reason for wanting to distinguish between the effects of the expansion of international corporations and the consequences of the fact that the economic system contains international corporations. Two completely different possibilities may be envisioned. First, the process of setting up subsidiaries abroad may not involve any special problems, but an international economy with international corporations may, for instance, be more sensitive to disturbances or lead to an undesirable income distribution. Second, the presence of international corporations in an economy may be reasonably problem-free, but changes in the rate at which subsidiaries are established abroad may lead to monetary disturbances.

10. *Income distribution*

The creation and existence of international corporations brings about changes in income distribution in several different ways. First of all, there are shifts in the international pattern of production and trade since certain international transactions and factor movements can occur more

easily *within* international corporations than across open markets. Second, international corporations tend to change the share of the production result which goes to monopoly rents through their effect on market form and conduct. Third, the externalities that are probably connected with the presence of international corporations may be assumed to have effects on income distribution. Fourth, international corporations have certain opportunities which are denied to national firms such as reducing the tax burden on their own incomes and on those of their employees.

The first mechanism may be regarded as analogous to the theory of distribution which has evolved as part of foreign trade theory. But this observation is inconclusive, since it has not been possible to explain what the effects of foreign trade on distribution really are. Even so, a tentative hypothesis is that the existence of international corporations, as well as foreign trade, probably shifts the income distribution in a country from the scarce to the abundant factors of production. As far as Sweden is concerned, this hypothesis implies that highly educated and skilled workers plus the owners of capital are favored as compared with less educated and unskilled manpower. Since, at the same time, total national income increases within the framework of the model used, and an active distribution policy is pursued which is based on the distribution of factor incomes, it cannot be concluded from this hypothesis, however, that the actual distribution after taxes and subsidies has this character.

The question of whether the possibility of establishing international corporations increases the share of monopoly profits in Sweden or in the world has not been answered either. It is evident that many international corporations earn profits attributable to their dominant market position, but this in itself does not prove that exercising the option to set up subsidiaries abroad is what makes this position possible. To complicate the question, the number of competing firms need not provide any clue to the fierceness of competition or to the magnitude of monopoly rents that occur in an industry. A large number of firms in one industry may behave as a cartel, whereas a few firms in another industry may experience strong competition and earn no more than a modest return on their invested capital.

Although the writers who have dealt with this question have not come to any clear-cut conclusion, most of them are inclined to believe that international corporations intensify competition in the countries they enter (while pointing out that the opposite also occurs), despite the existence of a correlation between the foreign-owned segment and the degree of concentration in certain countries and industries.

A plausible explanation of this effect, at least to begin with, is that for reasons discussed earlier most international corporations are found in industries where technical and other factors are barriers to entry. It may well be that large foreign companies are the only ones which can succeed in entering a national oligopoly market. Data which indicate that profit performance decreased throughout Western European industry during the 1960's, when American international corporations conducted

their heaviest invasion, is compatible with this hypothesis.

Furthermore, monopoly rates of return need not be reflected in high profits. They can also be taken out in generally higher factor payments by oligopolistic firms or in the form of better working conditions otherwise. Naturally, this presupposes imperfections on the labor markets so that these rents are not competed away. Especially if wage rates are set in local negotiations on the plant level, a common practice in the United States and Great Britain (and to some extent also in Sweden where local negotiators have to interpret the central labor agreements), it probably often happens that firms will agree to wage increases and improved working conditions which exceed the normal pattern on the country's labor market.

Another way in which different categories of employees can share in a firm's monopoly returns is by slowing down the work pace and meeting generally lower standards of performance. This of course partly explains why firms whose profitability has suddenly deteriorated due to stiffer competition can increase their productivity, as this criterion is now measured. This means of extracting benefits is perhaps limited to executive personnel.

Lastly, it should be remembered that central government (state) and local authorites (municipalities) can be regarded as preference stockholders who receive a share of the monopoly returns because of corporate income taxes, which in most countries amount to about 50 per cent. Various deductions and other tax benefits obviously reduce the tax burden, but this is probably the case to a lesser degree at the margin. This presupposes that these corporations will not take out the monopoly rents through various channels for taxation in low-tax countries or in so-called tax havens (this question is considered in Chapter 11 of the present report).

From the point of view of income distribution, these considerations imply that the portion of the production result which the international corporations manage to keep from their customers through oligopolistic pricing will not be completely reserved for their shareholders, but will tend to leak out to the factors of production used in the firms (as happens in all oligopolistic firms).

However, the dominance which makes monopoly profits possible does not only occur in the market where firms sell their products. Firms may also hold a monopsonistic grip on markets where they are buyers. The most important of these is presumably the labor market.

A firm's position of strength vis-á-vis its employees very often depends on its being the only or the predominant employer in a locality or a region. This is hardly more common in connection with international corporations than with other firms. In order to attribute special weight to international corporations, the factors which make people depend on the enterprise which employs them will have to be non-geographic.

The main question is whether international corporations are stronger or weaker in collective bargaining than national firms of comparable size and with comparable firm-specific know-how. Both standpoints have been proposed.

At least three arguments have been presented in support of the first hypothesis. International groups can supply their customers with deliveries from affiliated companies in other countries if a strike occurs in one country. They can transfer production if they feel the wage demands are too high and they can resort to the parent company's financial strength to cover fixed costs during a long conflict.

The strength of the first argument depends largely on which type of international corporation is involved. If such a group is based on vertical integration with only one plant at each processing stage, it could on the contrary be considered rather vulnerable. The crucial element, however, is the character of the firm's international production network, not the ownership relations between firms in this network. For a case could also be formulated to show why independent suppliers would be more vulnerable than the companies affiliated with a group. As owner, an international corporation can afford to be more sympathetic to a subsidiary's resolve to resits wage demands than an independent customer who is solely interested in his deliveries and can ignore the supplier's future profitability.

Vertically integrated international corporations cannot, as a simple matter of course, obtain deliveries from other companies in the group when a strike threatens a subsidiary in one country. There are examples of international corporations which have been forced to reduce production at a subsidiary in one country because of a strike at a subsidiary in another country.

The horizontally integrated groups might appear to be in a strong position vis-á-vis their wage earners. However, there are some obstacles in this case as well. When production in each country is adapted to the host country's market or is otherwise differentiated, it is often difficult to let a subsidiary in another country assume responsibility for deliveries. This not doubt applies to many consumer durables such as cars and domestic appliances.

When *intercountry* product differentiation is insignificant, as in the case of automobile tires, oil products, etc., it is possible and indeed probable that deliveries can be diverted at short notice. Since we are dealing with oligopolies where a loss of market share can be devastating, these possibilities are important for the negotiating position. In general, however, it appears as though international corporations do not benefit a great deal from their international status in terms of their possibilities for making deliveries to markets in the event of strikes.

On the other hand, it is evident that the subsidiaries of international corporations often have the financial strength required to endure a long strike because of support from other group companies.

Lastly, international corporations have a better position in collective bargaining because their threats of transfering production to other countries are more credible than those of national firms. Of course, the latter can also set up production abroad, but the thresholds for initial entry can be assumed to be much higher. It should be kept in mind, however, that it is not always so easy to dismantle a corporate

organization with specially trained employees without incurring high losses. Even so, this option is always latent and can always affect wage bargaining.

Thus it does not seem unreasonable to assume that international corporations are stronger than other companies in the kind of bargaining situations that characterize the relationship between employees and management, although several reservations have to be made. The whole question of international corporations and bargaining strength is based on the notion that wages are basically settled in negotiations at company or plant level. When negotiations are conducted on an industry-wide level or are even more centralized, the particular strength of international corporations will become less important unless they dominate certain industries. The extremely centralized bargaining system in Sweden therefore tends to reduce the potentially greater bargaining strength of individual international corporations.

11 *Transfer prices, taxes and tariffs*

International corporations make transactions which are internal for themselves but external for countries. As government authorities have less opportunity to control transactions outside their country and their jurisdiction coincides with their national boundary, international corporations have certain possibilities of adapting their operations to taxes, tariffs and controls which other firms lack. This is because international corporations consist of formally independent legal persons in different countries who have a common owner and thus share mutual interests. This position holds possibilities for setting prices in transactions between group companies aimed for instance at reducing the group's total tax burden. However, several factors interact to restrict these possibilities. First, the transfer pricing system of an international corporation is the basis of its decision-making process. If, for tax reasons, its transfer prices deviate from the prices on the market between separate traders, the firm's managerial system will be less effective.

Second, the access to information about transfer prices that government agencies, auditors and employees have, constitutes an obstacle to many kinds of internal price manipulation. The interest of government agencies and employees in the management of private firms is rising in most countries, both parties are increasing their power to influence it and international cooperation in this area now seems to be receiving support from the majority of important countries. The general impression conveyed by research in the area is a contracting scope for profit transfers based on over-invoicing and under-invoicing between companies belonging to the same group but located in different countries.

In many areas, however, formulation of a correct pricing system is extremely difficult. A crucial question is how subsidiaries abroad should be charged for joint costs which arise primarily in the parent company for R & D, financial planning, management services, etc. Several of the better-known cases of controversies between regulatory agencies and

international corporations concern this problem.

Rates of corporate taxation in Sweden are low by world standards. This, combined with certain quantitative aspects, suggests that central government and local authorities in this country do not incur any major losses of tax revenue. On the other hand, it is obvious that individual international corporations may nevertheless be able to earn substantial amounts from a transfer pricing system which deviates from the system of market prices that would establish itself between separate firms.[1] Internal transactions seem to be one of the most interesting and important issues in the analysis of international corporations and comprise a problem area where governments will have to improve their control apparatus.

12 *Economic stability*

In spite of their organizational ties to affiliates in other countries, companies which belong to an international group probably function like other prive firms to a large extent. As such, they are likely to react to changes in costs and revenues (and to expectations of such changes) as though they were independent firms. Institutionally, however, such reactions take on the character of decisions made in corporate boardrooms to invest in certain subsidiaries but not in others or to shut down certain plants, while independent firms would grow, stagnate or go bankrupt depending on the profitability in relation to conditions on the firm's markets. To a great extent, the presence of international corporations in an economy can thus be assumed to do no more than make visible Adam Smith's invisible hand; without having any other impact on the economy. Obviously, this philosophy does not impy that international corporations' decisions to shut down plants, make investments, etc. are socially beneficial just because they may often prove to adhere to the same principles observed by independent firms on the market. The point is that the problems which then arise are general problems in a market economy with private firms and foreign trade and have little to do with the existence of international corporations.

Foreign dependence

International corporations can be assumed to increase foreign dependence by contributing to a more far-reaching international division of labor in certain respects. But it does not necessarily follow from this that a given national economy such as the Swedish economy becomes more unstable. In the first place, it is not clear whether international corporations increase the volume of international transactions in relation to those of the national economy. In the second place, it is by no means certain that a larger transaction volume with the outside world leads to lower stability.

[1] The transfer pricing practices of the international oil companies were analyzed in one of the committee's earlier reports (SOU 1966:21). Since this analysis was made, however, conditions in the petroleum industry have changed completely.

Imports reduce the expenditure multiplier and access to large international markets lessens the risk that disturbances on a domestic market will spread throughout the national economy. It is clear, however, that increased foreign dependence impairs every country's ability to *act by itself* in stabilizing its economy when there are monetary disturbances in the surrounding world, at least under a regime of fixed exchange rates. With regard to countries that are highly self-confident in their ability to conduct an effective stabilization policy, increased foreign dependence can become a threat to economic stability. On the other hand, we know that international corporations constitute specialized, international information systems, which is to say that impulses generated somewhere in the world economy are likely to be diffused more rapidly and thus impose greater demands on stabilization policy. Lastly, it can be assumed that the formation of international corporations is a necessary antecedent to the size attained by many multi-company organizations and which in turn has important consequences. The amassing of financial and executive resources and technical know-how in specialized areas within a single firm permits undertakings on a massive scale. Therefore, the reactions to real and monetary impulses are likely to be abrupt, with very large plant shutdowns, new business incorporations and capital transfers all resulting from a single decision. In view of the effects such a decision can have, difficulties could be created with regard to stabilization policy, especially for small countries.

This aspect should not be exaggerated, however. In industrial countries of Sweden's size it is extremely improbable that an international corporation can really disturb overall stability just because of the total quantities involved in a single decision.

Employment and the balance of payments

Certain conceptual problems are related to an evaluation of the consequences of setting up subsidiaries abroad on employment and foreign exchange reserves over and above the practical difficulties of finding our how the two processes to be compared (with and without such investments) appear in purely quantitative terms. First, the net result will depend on the length of the period chosen for analysis. For instance, if a Swedish firm sets up a subsidiary abroad, a high capital outflow and increased employment can occur in the first year followed by lower employment and an inflow of dividends during the next few years, and then slightly higher employment again.

It may seem unreasonable to let the effects on the balance of payments and the demand for labor during the first year alone, or during an arbitrarily chosen short period, form the data base for an evaluation. On the other hand, if the time period is extended to cover the foreseeable future, we lose sight of the stability problem, which by nature is short-term. In order to determine the consequences of an overseas entry on economic stability we should consider the *time profile*

over a very long period. Sharp increases in the inflow of foreign currency and in the demand for labor in ten years cannot be said to compensate for effects in the opposite direction during the first five-year period. On the contrary, such a time profile implies that economic stability is upset twice.

In addition, it is by no means true that increased demands for labor and an increased inflow of foreign currency are in fact *good* from the point of view of economic stability. When there is full employment and the balance of payments is in equilibrium, such an effect of a direct investment will produce an undesirable inflationary disturbance. The consequences expected during a future period will have to be related to the expected, usually fluctuating relation between aggregate demand and supply during the same period. In a period of overheating and undesirable payments surpluses, as has often occurred in West Germany, it may be beneficial for economic stability when international corporations set up subsidiaries abroad. The immediate consequence will be a reduction in the domestic demand for labor and the payments surplus.

We now turn to the second problem of principle. In the long run there are automatic tendencies and government stabilization policy which both tend to eliminate unbalances. If these react reasonably quickly, it becomes almost meaningless to analyze the impacts of direct investment on economic stability. Other changes occur continuously, and both the built-in stabilizers of national economies and the stabilization policies of national governments constantly work to offset such changes. The conclusions we can draw from an analysis of long-term shifts in international plant location resulting from the activities of international corporations would then have to concern income distribution and different kinds of external effects through eg technology transfer.

Short-term capital movements

The existence of international corporations also stimulates an enlarged volume of short-term capital movements. Many of these monetary transfers result from leads and lags in international payments and can be brought about by all economic agents that carry out international transactions. However, international corporations are in a better position than national transactors with regard to taking advantage of changes in their portfolio of short term assets. First of all, they can maximize profits for the whole group when the transfer takes place between affiliated companies. There are limits to how much and for how long an importer can postpone paying a firm with which he does not have any organizational ties. An exporter who wants to be paid *earlier* than usual because of expected parity changes or interest rate differentials is in at a disadvantage.

This difference between international corporations and national companies become even more important because a growing share of world trade occurs between subsidiaries which belong to the same international corporation.

Another reason why the multinationals tend to make short-term capital movements more sensitive to interest rate differentials and expected parity changes is that they can acquire information about the state of the international monetary markets as a by-product of their other activities. Thus the marginal cost they incur to obtain this information is lower than for national firms and private persons. A third reason which is usually advanced is that the multinationals can change their internal pricing and thereby transfer capital. As has already been pointed out, however, the possibilities of drastic changes in transfer pricing policy are limited by the existence of regulatory agencies and auditors and by internal administrative difficulties.

What is known, however, is that international corporations have large amounts of cash and liquid assets at their disposal, that they account for a large part of world trade and that they have more resources to keep up with the monetary markets and better information than national firms. This does not mean that we can blame most of the striking increase in the volume and instability of "hot money" transactions in recent years on the expansion of international corporations. The leads and lags in national firms' international payments and the advent of the euro-currency market may explain the greater part of this change. Moreoever, the international capital movements spawned by "petrodollars" are of much greater magnitude than other capital movements. Nevertheless, it follows that short-term capital movements are larger in volume and more changeable with international corporations than they would be without them.

Data on payments in Swedish foreign trade in 1973 week by week and broken down on intra-international corporation and other payments did not indicate that the payments for intra-group transactions fluctuated more than other payments during that year's currency crises. It is possible, however, that Swedish partity changes were not really anticipated to any greater extent, so perhaps there was no reason to expect any conspicuous leads and lags in payments between Sweden and abroad. Also, further analysis of the data may change the general impression somewhat.

Inflation

A familiar conclusion drawn in textbooks is that firms with a strong market position can, and have reason to set higher prices than firms which do not have a dominating market position. Since the 1930's, moreover, it has been regarded as confirmed empirically that firms operating under oligopoly have more rigid pricing policies and do not adapt very flexibly to changes in cost and demand patterns. This is one of the starting points for the notion that international corporations fuel the rate of inflation. To begin with two questions will have to be answered separately in order to prove this contention: (1) Does oligopolistic competition lead not only to higher prices than competition among many but also to more rapidly rising prices over long periods? (2)

Do the possibilities for international corporation formation give rise to a trend towards fewer competitors on each market and thereby towards more pronounced oligopolistic competition?

The textbook conclusion that prices are higher in oligopolistic than in "pure" competition, other circumstances being equal, cannot in itself be used to support the idea that the former increases *inflation*. It could, of course, be argued that the inflation of the past ten years was caused by a once and for all shift towards higher monopoly rents due to the expansion of international corporations. This proposition is not supported by data which show that profit levels have generally fallen in the industrial countries during the period. The starting point for an analysis of the relation between oligopoly and inflation must be the proposition that prices are more rigid under oligopoly. If this price rigidity is more pronounced downward than upward we can assume that the relative price changes which must accompany continuous structural changes in an economy will have to take place primarily through price increases. The result would be constant tendencies towards unemployment which governments then have to eliminate by means of an expansive policy. The result would be perpetual inflation.

Lately, however, the theory of "administered prices" has been increasingly criticized. A famous study has shown that when there are several price observations and different types of price changes (discounts, service and quality changes, credit terms, etc) are taken into account, many price changes will be found in both directions for products which are priced in typical oligopolistic industries. Other studies relating to the period 1947–1970 in the United States, showed that prices in industries dominated by big firms rose more slowly than in industries consisting mainly of small firms.

As to the question of whether the degree of oligopoly has risen due to international corporation formation, we noted above that there is no conclusive evidence. Even if the role of international corporations in this context is disregarded and we simply ask whether economic concentration has increased in world markets for different commodities, the answer is ambiguous. Today, the buyers of oil, steel and cars probably have more well-established suppliers to choose among in most countries than they had twenty years ago, whereas the reverse applies in many other markets.

Lastly, it should be added that any price rigidity which might arise under oligpoly does not have to be proportional to the degree of market concentration. Price rigidity could increase when a duopoly is extended to include a few more competitors. Thus, we have no clear evidence for judging whether international corporations contribute to a rise in the rate of inflation, but the literature does not indicate that this is happening.

13 *Efficiency and technical changes*

In spite of substantial research efforts the effects of international corporations on effificency and technological development are almost unknown. By analogy with foreign trade, a contribution to improved

utilization of the world's resources may be assumed to ensue from the more pervasive division of labor which the organization of international corporations makes possible. To the extent that international corporations also entail heavier concentration and more restricted competition, the outcome might be restrictions on output and a decrease in efficiency. On the other hand, it can be maintained, as Schumpeter did, that large firms can invest more in R & D than firms which operate under heavier competition because of the reduced uncertainty and larger profits they achieve as a result of the partial control they exercise over their market outlets. However, as was pointed out above, it has not even been clarified whether the existence of international corporations increases or decreases competition.

The creation of international corporations may be partly attributed to the fact that fixed costs allocated to developing and planning the marketing of a differentiated product can be more easily recovered the larger the size of a firm's international market. International markets cannot always be exploited unless the firm sets up a local business, ie forms an international combination. Thus it is quite likely that product differentiation is carried to greater lengths in the world due to the existence of international corporations.

In order to draw conclusions about efficiency from this observation, some kind of data base is required for judging whether or not carrying product differentiation further than would be the case without international corporations is socially beneficial. Such differentiation is to a great extent desirable as it means better adaptation of products to differentiated needs. At the same time there is reason to believe that a great deal of product differentiation is a net social cost, even though it appears profitable for private firms.

A fundamental problem is to arrive at an optimal allocation of resources to research and development in an economy which is largely based on private profit maximization. Knowledge is a utility which is produced under fixed costs, ie it can be used by any number of persons and firms without consuming additional resources. Since the marginal costs is therefore zero, knowledge should be made available at a zero price to ensure the socially optimal use of it. This might mean that private producers would be unable to cover their costs and that accordingly, a free-market economic system of the present type cannot achieve the optimal production and use of eg technical know-how.

This clear example of what is termed market failure in the theoretical literature is handled in two different ways in mixed economies. First, knowledge is produced by society and provided free of charge to everyone who cares to use it. This procedure prevails in basic research, where private firms usually cannot be expected to invest. Second, private firms or private persons produce knowledge over which they are somehow guaranteed exclusive right or title for a specified period. As a result, a copyrighting firm can earn a monopoly rent which may more than cover its costs and make the production of this knowledge privately profitable. Monopoly rent is possible either through the institutional

arrangement known as patents, or because it takes time for competitors to produce an imitation. This time can be prolonged by steps which the originating firm can take to keep its knowledge secret as long as possible.

Both solutions have their drawbacks. The social production of knowledge satisfies the pricing criterion but is presumably based on inadequate information about the demand for different kinds of knowledge. The public sector probably finds it hard to fill the right gap outside of basic research because of poor direct contacts with production and marketing. Private production, on the other hand, is closer to the demand side but can only handle the type of knowledge which can be made privately profitable through some kind of monopoly arrangement. Moreover, this knowledge will be utilized ineffectively. There is also a bias towards research and development, where the results of which can be patented or titles easily protected.

As was noted above, one reason for the emergence of international corporations is that their organizational structure enables them to succeed in tasks where the open market fails. An important type is likely to be the ability to recover outlays spent on R & D. These outlays constitute a fixed cost which is easier to recover the greater the scale on which knowledge can be applied by the originating firm before competitors follow suit. International corporations are (at least for their owners) appropriate organizations for utilizing new knowledge in production on an international scale, indeed even on a global scale, with a minimum of delay and risks that the knowledge will leak out to competitors too early.

If the new technology is a clearly identifiable process or product which can easily be patented, international corporations will not be superior to the patents system. It can therefore be assumed that their strength lies more in the gradual development of new technology than in giant leaps, and more in commercial application, organizational innovations, etc than in technical inventions. The data available are in fact compatible with such a hypothesis. While the large international corporations account for massive sustained investments in R & D, they do not seem to produce technological breakthroughs in proportion to their undertakings.

International corporations are usually assumed to transfer technology to the host country's benefit by forwarding technical knowledge as external effects to the employees of subsidiaries, to local customers and to local subcontractors. In order for something to happen which would benefit the host country or groups of its citizens, the investing international corporation would have to fail to appropriate the entire value of the technical know-how. If customers pay high prices for the product because it is technically modern, they might, at least theoretically, pay so much that they would not gain anything and could just as well have remained as before when the new product did not exist. If potential subcontractors see that they will acquire valuable technical insights through subcontracting, they might reduce their own compensation and thereby pay the international corporation what the knowledge

is worth to themselves. Employees may perceive that they will acquire technical insights by working for the subsidiary and thereby lower their wage demands so that they pay what this knowledge is worth to them.

Naturally, neither of these extremes is very likely, ie these three groups will probably each have to pay a share of the value of the knowledge they acquire, but it seems highly improbable that markets would function so that everything could be internalized by international corporations through the pricing of transactions with these groups.

There are two aspects to be considered with regard to fears that the international corporations might concentrate its R & D projects in the home country and thereby attract qualified scientists and engineers from the host countries. First, are these fears justified, and second, what – if any – are the drawbacks involved? Data on this issue indicate that many foreign-owned subsidiaries carry on as much R & D as comparable domestic firms but less than the parent companies. The disadvantage of a heavy concentration of R & D in a few countries is that some countries will then get very few such projects. This creates national cultures of low scientific and technical standing, which may run contrary to national policy goods. This drawback also gives individuals fewer opportunities or makes it more expensive for them to acquire knowledge and to choose various intellectual vocations. This, of course, is an external effect of limited geographic scope.

A study of Swedish data shows that foreign-owned firms in Sweden are generally more technology-intensive (according to accepted measurements) than Swedish-owned firms. The proportion of qualified employees in the total labor force amounted to 37 % for the foreign-owned firms and 28 % for all Swedish firms out of a population of nearly the entire manufacturing industry. With regard to engineers alone, the proportions were 11 % and 7 %, respectively. This superiority applies throughout the industries studied, except in non-ferrous metals and the sawmills, and the difference in these two cases was small. These figures could be interpreted to mean that the foreign firms in Sweden at least do not locate their more routine activities here reserving sophisticated production for the country of origin.

The same kind of difference becomes even more pronounced when we look instead at the R & D figures. Foreign-owned firms spent far more on R & D as a ratio of value added by manufacture than all Swedish firms. This finding is valid regardless of whether we look at total R & D expenditures (including purchases from other firms) or only at R & D activity within the firms. Here again the picture is the same in almost all industries.

Moreover, it was found that 80 % of the outlays spent on R & D by foreign-owned firms was allocated to projects carried out at the firms in Sweden. Since the foreign subsidiaries of Swedish parent companies spend rather small amounts of the total corporate R & D expenditures (6–9 %), is may be concluded that Sweden, by virtue of her relatively advanced economic and technical environment, enjoys a comparative advantage in R & D. This could imply that the R & D observed would

have taken place in Sweden in some form even if the foreign firms had not entered the country.

A similar picture is reflected by the training of personnel. The number of aliens placed at foreign-owned firms in Sweden by the parent company abroad was only 150 in 1970, whereas in the same year, Swedish firms had 784 Swedes working at their foreign subsidiaries. On the other hand, the fact that 15 % of all engineers employed with foreign-owned firms in Sweden as of 1970 had been in training with affiliated companies in other countries may provide a clue that transfers of technology from the outside world to Sweden take place through international corporations.

Summing up, however, it must be observed that as for now very little can be said empirically about the significance of international corporations for technology diffusion. The most common form of empirical illustration is to present data on R & D expenditures for international corporations and other industry. International corporations rank high in all sectors. The direction of the causal relationship, however, still has to be clarified. Reasons were advanced earlier as to why firms which work with products where technical change is rapid, or where product differentiation is profitable, have cause to set up subsidiaries abroad. In this chapter we have pointed to the probability that international corporation formation makes some R & D activity privately profitable which would not otherwise be so. By contrast, the proposition that international corporation formation is an *essential* prerequisite or major impetus to research, development or the diffusion of new technology has not at all been established.

A study of the diffusion of new technical processes, ranging from numerically controlled machine tools to continuous casting of steel, did not accord any special role to international corporations, except to some extent as regards manufacturing plate glass by means of the float method. Also, the country whose industry has absorbed technology from the outside world more rapidly and to a greater extent than any other country, namely Japan, has been waging a policy which has largely served to prevent foreign international corporations from establishing subsidiaries in the country.

14 *The overall picture*

The overall picture which emerges from our study is the lack of a scientific basis for a great deal of the praise and criticism of international corporations. These firms are large, they usually operate under imperfect competition, they are often technically sophisticated and they account for a large part of all international transactions and production and employment in many industries. However, it is not easy to show that their status as international corporations is a prerequisite for these characteristics. Perhaps the social costs and benefits associated with these properties should be studied in direct relation to factors such as large private companies, open economies, technical change, etc as long as the

basis for regarding international corporations as a strategic factor is so weak.

International corporations are most clearly distinguished from other firms by the nature of their transactions, which are internal for the group but external for countries. These international internal transactions seem to be at the root of most of the problems which can be clearly shown to be related to international corporations.

However, the possibilities of international corporations to transfer pricing are not unlimited. Collaboration between internal revenue authorities in different countries is strengthening the control apparatus. Legislation and the corporations own need for correct information promote a trend towards internal pricing across frontiers that will agree fairly well with pricing between independent firms operating on markets. Control of internal credit transactions across frontiers by central banks can prevent inordinately large capital movements from travelling along this route. The total volume of international internal transactions is also a limitation. On the whole, legal reforms and other features of social change are making it increasingly difficult for international corporations to exploit internal transactions across national boundaries for various purposes.

Nor would it be so remarkable if future research were to prove that the existence of international corporations has less profound effects on the national economy than originally imagined. Industrialized countries have many economic problems which are bound up with the existence of large private firms and open economies. International corporations are replacing the anonymous market mechanism with decision-making in international corporate organizations by identifiable individuals and groups. The invisible hand is becoming visible. In addition, international corporations are the most glamorous representatives of the private sector in the industrialized market economies. Both of these factors presumably help to explain our inclination to criticize or praise international corporations for phenomena which emanate from large private firms and foreign dependence in general, but not from international corporations in particular.

International corporations are hardly such a dynamic element in world-wide industrial development as we are led to believe by extrapolations of the expansion of American firms in Western Europe during the 1960's. A look into the future based on observed trends in social change set in relation to the factors analyzed in this study, may make it equally justified to reverse the prevailing image of international corporations. With some slight overemphasis on those tendencies which are negative for the existence of international corporations, these firms could more or less be portrayed not as heralds of the future as they are often made out to be, but as dinosaurs doomed to wither away in a new climate to which they are ill-adapted. The nationalization of natural resources, expanded public control of economic life, growing influence of employees on the management of private firms and mounting economic nationalism are factors which undermines the conditions for the existence of interna-

tional corporations. Contrary to popular viewpoint, perhaps the future belongs to the modern nationstates, whereas international corporations may well be nearing the end of an era.

Statens offentliga utredningar 1975

Kronologisk förteckning

1. Demokrati på arbetsplatsen. A.
2. Psalmer och visor. Del 1:1. U.
3. Psalmer och visor. Del 1:2. U.
4. Psalmer och visor. Del 1:3. U.
5. Bättre bosättning för flera. S.
6. Huvudmannaskapet för specialskolan och särskolan. U.
7. Framtida studerandehälsovård. U.
8. Utlandssvenskarnas rösträtt. Ju.
9. Individen och skolan. U.
10. Rörlig pensionsålder. S.
11. Svensk press. Tidningar i samverkan. Fi.
12. Totalfinansiering. B.
13. Vägtrafikolyckor och sjukvårdskostnader. S.
14. Konstnärerna i samhället. U.
15. Kommunal rösträtt för invandrare. Kn.
16. Kriminalvårdens nämnder. Ju.
17. Markanvändning och byggande. Remissammanställning utgiven av bostadsdepartementet. B.
18. Förtroendevalda och partier i kommuner och landsting. Kn.
19. Konsumentskydd på låsområdet. H. (Utkommer hösten 1975)
20. Särskilda regler för handläggning av anmälan mot polisman. Ju.
21. Pensionsförsäkring. Fi.
22. Lag om allmänna handlingar. Ju.
23. JO-ämbetet. Uppgifter och organisation. R.
24. Tre sociologiska rapporter. Ju.
25. Å jour. Om journalistutbildning. U.
26. Forskningsråd. U.
27. Politisk propaganda på arbetsplatser. A.
28. Program för ljud och bild i utbildningen. U.
29. Medborgerliga fri-och rättigheter i vissa länder. Ju.
30. Barnens livsmiljö. S. (Utkommer hösten 1975)
31. Samhället och barns utveckling. Barnmiljöutredningens rapport 1. S. (Utkommer hösten 1975)
32. Barns hälsa. Barnmiljöutredningens rapport 2. S. (Utkommer hösten 1975)
33. Barns uppfostran och utveckling. Barnmiljöutredningens rapport 3. S. (Utkommer hösten 1975)
34. Förskolan, skolan och fritiden. Barnmiljöutredningens rapport 4. S. (Utkommer hösten 1975)
35. Barnfamiljernas ekonomi. Barnmiljöutredningens rapport 5. S. (Utkommer hösten 1975)
36. Barnen och den fysiska miljön. Barnmiljöutredningens rapport 6. S. (Utkommer hösten 1975)
37. Barn och föräldrars arbete. Barnmiljöutredningens rapport 7. S. (Utkommer hösten 1975)
38. Barnkultur. Barnmiljöutredningens rapport 8. S. (Utkommer hösten 1975)
39. Statsbidrag till kommunerna. Fi.
40. Trafikolyckor och statistik. K.
41. Kommunal demokrati. Kn.
42. Kommunal demokrati. Sammanfattning. Kn.
43. Kvinnor i statlig tjänst. Fi.
44. Etablering av miljöstörande industri. B.
45. Vidareutbildning i internationell marknadsföring. H.
46. Kommunal organisation och information. Kn.
47. Kollektivtrafik i tätort. K.
48. Kollektivtrafik i tätort. Bilagor. K.
49. Massmediegrundlag. Ju.
50. Internationella koncerner i industriländer. I.

Statens offentliga utredningar 1975

Systematisk förteckning

Riksdagen

JO-ämbetet. Uppgifter och organisation. [23]

Justitiedepartementet

Utlandssvenskarnas rösträtt. [8]
Kriminalvårdens nämnder. [16]
Särskilda regler för handläggning av anmälan mot polisman. [20]
Lag om allmänna handlingar. [22]
Tre sociologiska rapporter. [24]
Medborgerliga fri- och rättigheter i vissa länder. [29]
Massmediegrundlag. [49]

Socialdepartementet

Bättre bosättning för flera. [5]
Rörlig pensionsålder. [10]
Vägtrafikolyckor och sjukvårdskostnader. [13]
Barnmiljöutredningen. 1. Barnens livsmiljö. [30] (Utkommer hösten 1975) 2. Samhället och barns utveckling. Barnmiljöutredningens rapport 1. [31] (Utkommer hösten 1975) 3. Barns hälsa. Barnmiljöutredningens rapport 2. [32] (Utkommer hösten 1975) 4. Barns uppfostran och utveckling. Barnmiljöutredningens rapport 3. [33] (Utkommer hösten 1975) 5. Förskolan, skolan och fritiden. Barnmiljöutredningens rapport 4. [34] (Utkommer hösten 1975) 6. Barnfamiljernas ekonomi. Barnmiljöutredningens rapport 5. [35] (Utkommer hösten 1975) 7. Barnen och den fysiska miljön. Barnmiljöutredningens rapport 6. [36] (Utkommer hösten 1975) 8. Barn och föräldrars arbete. Barnmiljöutredningens rapport 7. [37] (Utkommer hösten 1975) 9. Barnkultur. Barnmiljöutredningens rapport 8. [38] (Utkommer hösten 1975)

Kommunikationsdepartementet

Trafikolyckor och statistik. [40]
Utredningen om kollektivtrafik i tätorter. 1. Kollektivtrafik i tätort. [47] 2. Kollektivtrafik i tätort. Bilagor. [48]

Finansdepartementet

Svensk press. Tidningar i samverkan. [11]
Pensionsförsäkring. [21]
Statsbidrag till kommunerna. [39]
Kvinnor i statlig tjänst. [43]

Utbildningsdepartementet

1969 års psalmkommitté., 1. Psalmer och visor. Del 1:1. [2] 2. Psalmer och visor. Del 1:2. [3] 3. Psalmer och visor. Del 1:3. [4]
Utredningen om skolan, staten och kommunerna.
1. Huvudmannaskapet för specialskolan och särskolan. [6] 2. Individen och skolan. [9]
Framtida studerandehälsovård. [7]
Konstnärerna i samhället. [14]
Å jour. Om journalistutbildning. [25]
Forskningsråd. [26]
Program för ljud och bild i utbildningen. [28]

Handelsdepartementet

Konsumentskydd på låsområdet. [19] (Utkommer hösten 1975)
Vidareutbildning i internationell marknadsföring. [45]

Arbetsmarknadsdepartementet

Demokrati på arbetsplatsen. [1]
Politisk propaganda på arbetsplatser. [27]

Bostadsdepartementet

Totalfinansiering. [12]
Markanvändning och byggande. Remissammanställning utgiven av bostadsdepartementet. [17]
Etablering av miljöstörande industri. [44]

Industridepartementet

Internationella koncerner i industriländer. [50]

Kommundepartementet

Kommunal rösträtt för invandrare. [15]
Förtroendevalda och partier i kommuner och landsting. [18]
Utredningen om den kommunala demokratin. 1. Kommunal demokrati. [41] 2. Kommunal demokrati. Sammanfattning. [42] 3. Kommunal organisation och information. [46]

Anm. Siffrorna inom klammer betecknar utredningarnas nummer i den kronologiska förteckningen

Nordisk utredningsserie (Nu) 1975

Kronologisk förteckning

1. Nordisk överenskommelse om förmåner vid sjukdom, havandeskap och barnsbörd
2. Peruskoulu pohjoismaissa
3. Litteratur om nordiskt samarbete
4. Nordisk kommunal rösträtt och valbarhet
5. Bötesstraffet

Statens offentliga utredningar

Systematisk förteckning

Kronologisk förteckning

LiberFörlag
Allmänna Förlaget

ISBN 91-38-02326-1